# 卧底经济学

（套装共4册）




中信出版集团

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

# 卧底经济学

（套装共4册）




中信出版集团

# 卧底经济学（套装共4册）

[英]蒂姆·哈福德 著
赵恒 李凤 吕敬娇 王喆 译

中信出版社

# 目录

卧底经济学.1

卧底经济学.2

卧底经济学.3

卧底经济学.4

《魔鬼经济学》姐妹篇　史蒂芬·列维特推荐

# 卧底经济学1

## 像经济学家那样思考



THE UNDERCOVER ECONOMIST

［英］蒂姆·哈福德(Tim Harford) 著　赵恒 译

中信出版集团

# 卧底经济学.1

[英]蒂姆·哈福德 著
赵恒 译

中信出版社

# 目录

序言

第一章 你喝咖啡，谁赚钱

第二章 超市对你隐瞒了什么

第三章 完美市场和“真话世界”

第四章 城市交通

第五章 内幕故事

第六章 理性的疯狂

第七章 对价值一无所知的人

第八章 穷国为何会穷

第九章 啤酒，小吃，全球化

第十章 中国的致富之路

致谢



# 推荐

《卧底经济学》是罕见的典范作品，也是让读者着迷的经济学著作。作者以优美的文笔和雄辩的分析，使经济学的力量跃然纸上。本书应是政府官员、企业领袖、大学生的必读书籍。

——史蒂芬·列维持，《魔鬼经济学》作者

通过这本引人入胜的著作，蒂姆·哈福德精彩地说明：在合适的人手中，强有力的经济学原理能够揭示我们所在世界的每个方面。

——马丁·沃尔夫，《金融时报》副总编

经济学家无聊、固执、错误？蒂姆·哈福德常常是正确的，他很固执，但绝对不无聊。他展现了如何用经济学来解释我们的日常生活。

——约翰·凯，《市场的真相》的作者

蒂姆·哈福德让“沉闷的科学”看起来那么有趣。

——马尔科姆·格拉德威尔，《异类》作者

蒂姆·哈福德为门外汉写作宏观经济学著作勇气可嘉；幸运的是，他也是个有趣的人。朴素的风格和闲聊的语气让人捧腹。他还善于发现和解释困扰普通读者的问题。

——《华尔街日报》

哈福德为无聊的话题带来了生机、乐趣，这些话题常常只有少数人能够理解。

——《出版人周刊》

献给我的家人

德博拉·哈福德、弗兰·蒙克斯、斯特拉·哈福德……

过去，现在，将来

# 序言

我要感谢你买了这本书，但如果你是像我一样的人，你肯定还没买它。相反，你拿着它走进书店的咖啡屋，然后一边惬意地享受一杯香浓的卡布奇诺，一边确定这本书是否物有所值。

这是一本经济学家如何看世界的书。实际上，现在就可能有一位经济学家坐在你附近。你可能认不出他——普通人看到一位经济学家时，并不觉得他有什么特别，但经济学家却能够从普通人身上看出“门道”来。经济学家看到了什么？如果你关切地询问，他能告诉你什么？你为什么应该关切地询问？

你可能只会想到，你在享受一杯浮着泡沫的卡布奇诺，但那位卧底经济学家却看出你和你那杯卡布奇诺正进入一种复杂的博弈：交流与协商，体力的比赛，智力的较量。这种博弈争夺的目标是高额收益：在那杯卡布奇诺咖啡来到你面前的整个过程中，有些人赚取了巨额利润，有些人获得了微薄收入，还有些人正在算计你口袋里的钱。经济学家可以告诉你，谁得到了多少、如何得到的、为什么能够得到那么多。我希望，当读完这本书时，你也能够看出同样的东西。但请先把书买下来，趁书店老板还没把你赶走之前。

那位经济学家之所以对你的咖啡感兴趣，还有一个原因：他并不懂如何制作一杯卡布奇诺，而且他知道，别人也不懂。毕竟，谁会吹牛他能种植、采摘、烘烤、配制咖啡；饲养奶牛并挤奶；轧制钢材，制造塑料模具，将它们组装成一台意式浓缩咖啡机；以及最后用陶瓷制成一个漂亮的杯子？你的卡布奇诺是一个令人惊愕的复杂系统的最后产物。世界上没有一个人能够独立制成一杯卡布奇诺。

那位经济学家知道，这杯卡布奇诺是一个难以置信的团队付出努力后的产品。不仅如此，而且没有谁负责这个团队。经济学家保罗·西布赖特（Paul Seabright）告诉我们，一位苏联官员在试图理解西方的经济体系时曾问他：“告诉我……谁负责伦敦居民的面包供应？”这个问题很滑稽，但答案“没人负责”却令提问者如堕雾中。

然后，那位经济学家将目光从你的咖啡上移开，开始环视整个书店：其中的组织性更加难以理解。书店赖以存在的复杂系统很难进行简单描述：几百年累积下来的设计与研发，印刷书籍所需的纸张，为书架提供照明的聚光灯，让存货一览无遗的软件，更别说书籍得以印刷、装订、储存、配送、堆放、销售的日常组织性奇迹。

这个系统运行得非常好。当你购买本书时——你现在已经买下来了吧？你或许不必发出指令向书店预订。或许早晨离开家时，你根本不知道你要买它。然而在某种“魔法”的作用下，有几十人采取必要行动满足了你这一不可预测的意愿，其中包括：我、我的编辑、营销人员、校对人员、印刷工人、纸张生产商、油墨供应商，还有很多人。经济学家能够解释这一系统如何运作，各家公司如何从中牟利，以及作为一名消费者你可以如何反击。

现在卧底经济学家正注视着窗外交通拥堵的状况。对有些人来说，堵车只是生活中的一件烦心事，但对卧底经济学家来说，在混乱的交通和秩序井然的书店之间大有文章。我们可以从书店里学到东西，用以避免交通拥堵。

虽然经济学家们经常思考发生在身边的事情，但他们的视野绝不局限于本地事务。如果你愿意同一位经济学家交流，那么你们可能谈到，发达国家的书店与喀麦隆的图书馆差别巨大，喀麦隆图书馆有渴望知识的读者，但却没有书。你可能会指出，世界上富国与穷国的差距之大令人瞠目结舌。经济学家会理解你这种不公平的感觉，但他也会告诉你为什么富国更富、穷国更穷，以及对此可以采取什么措施。

或许卧底经济学家像一个万事通，但他能反映出经济学本身的广泛目标，那就是理解各种各样的人：作为个体的人，作为合作伙伴的人，作为竞争对手的人，作为庞大的社会组织（即我们所谓的“经济体”）成员的人。

这种兴趣的广度在诺贝尔奖评奖委员会的口味中可见一斑。自1990年以来，诺贝尔经济学奖只是偶尔奖励在纯“经济学”方面的成果，如汇率或商业周期的理论，更多情况下，它所奖励的那些不凡见解与你心目中的经济学好像关系不大：人类进步、心理学、历史、投票、法律，甚至包括一些小秘密，如为什么你无法买到一部不错的二手车。

我写这本书的目的，是要帮助你像一位经济学家那样看世界。我不会告诉你有关汇率或商业周期的问题，但我会解开二手车之谜。我们既会关注大问题，例如中国如何每个月让百万人口脱贫，也会关注小问题，例如如何避免在超市里花太多钱（从头到尾都是一种侦探式的工作），但我会教你如何运用经济学家的各种调查工具。我希望看完本书之时，你能成为一位更精明的消费者或更精明的投票人，能够看清楚政客们向你推销的各种故事背后的真相。日常生活充满谜题，但很多人并未意识到这些谜题，所以首先，我希望你能够看到这些日常秘密背后的乐趣。所以我们从那个熟悉的话题说起，先问你一个问题：你喝咖啡，谁赚钱？




# 第一章
# 你喝咖啡，谁赚钱

如果你像我一样经常买咖啡喝，那么你可能会想：肯定有人从中大发横财。如果报纸上偶尔的抱怨是正确的，那么一杯卡布奇诺咖啡只值几美分。所以，肯定有人从中赚了很多钱。那会是谁呢？



无论你生活在纽约、东京、安特卫普还是布拉格，只要是大城市，在公共交通系统中的穿梭往返就是稀松平常的事。这种令人疲惫的穿梭往返既有共同性也有特殊性。之所以有特殊性，是因为每位穿梭者都是他自己独特迷宫中的“老鼠”：计算从盥洗室到地铁站转门的时间；掌握列车时刻表，以便选择正确的站台，在最短时间内转车；宁可站着搭乘第一班车，也不愿坐着乘最后一班车，就是因为想早点到家。然而，许多人的穿梭往返造成了常见的情形——交通瓶颈和高峰期，而世界各地都有商家在借此时机赚钱。我在华盛顿特区的穿梭不同于你在伦敦、纽约或中国香港的行程，但它们却是何其相似。

法拉格特西站是个位置极佳的地铁站，为世界银行、国际货币基金组织，甚至白宫提供了便利。每天早晨，睡眼惺忪、心情烦闷的行人从法拉格特西站进入国际广场的大厅，然而他们在赶路时并不轻易停顿。他们想逃避那些噪音与喧嚣，想绕过那么多令人窒息的乘客，并赶在上司之前坐到自己的办公桌前。他们并不喜欢绕路，但有一个安静而舒适的地方引诱他们逗留片刻。在这片“绿洲”中，不但有柔和的灯光，而且有面带微笑、漂亮迷人的男男女女。今天，咖啡屋里就有一位迷人的咖啡师，她胸牌上的名字是“玛丽亚”。当然，我想到的这个地方是星巴克。不出意料，这家咖啡屋位于国际广场的出口处。这并非是法拉格特西站的特例：如果你从附近的法拉格特地铁北站出来，路过的第一家店面又会是一家星巴克。你会发现，世界各地都有这种占据“地利”优势的咖啡屋，都为同样心情烦躁的行人提供服务。离华盛顿杜邦环岛地铁站10米远的咖啡屋叫作“Cosi”（科斯）；纽约中央火车站通向第八大道的出口旁边就是西雅图咖啡公司；在东京的新宿站，你不必离开车站广场就可以享受到星巴克的服务；在伦敦的滑铁卢地铁站，通向泰晤士河南岸的出口就有AMT（美国三大主流咖啡之一）的小卖部在把守。

在星巴克，2.55美元一大杯的卡布奇诺可不算便宜。不过，我当然买得起。像很多在这家咖啡屋逗留的人一样，我几分钟就能挣到这杯咖啡的钱。没几个人愿意在早晨8点30分到处去找一杯更便宜的咖啡，只为了省几美分。人们对方便咖啡的需求量非常大，例如在滑铁卢地铁站，每年的人流量是7 400万，这使得咖啡屋的位置变得极其关键。

法拉格特西站的星巴克占尽地利，这不仅因为它位于站台到地铁站出口的关键线路上，而且因为这条线路上仅此一家咖啡屋。难怪它们的生意一直十分红火。

如果你像我这样经常买这种咖啡喝，那么你可能会想：肯定有人从中大发横财。如果报纸上偶尔的抱怨是正确的，那么这杯卡布奇诺里面的咖啡只值几美分。当然，报纸并未说明全部情况：还有牛奶、电费、纸杯的成本，以及为要求玛丽亚微笑面对坏脾气客人所支付的成本。但是，即使你将所有这些成本相加，所得的值仍远远低于一杯咖啡的价格。据经济学教授布赖恩·麦克马纳斯计算，咖啡的利润空间大约为150%：1美元一杯的滴滤咖啡成本是40美分，而售价2.55美元的小杯拿铁咖啡成本不到1美元。所以肯定有人从中赚了很多钱。究竟是谁呢？

你可能会想到一个明显的候选人：星巴克的老板霍华德·舒尔茨（Howard Schultz）。但答案没这么简单。星巴克之所以将一杯卡布奇诺定价2.55美元，主要原因是隔壁没有卖2美元一杯的另一家咖啡屋。那么，为什么隔壁没有人来抢星巴克的生意？我不想贬低舒尔茨先生的成就，但说句老实话，卡布奇诺的确不是什么复杂的产品，好喝的卡布奇诺并不短缺（遗憾的是，难喝的卡布奇诺也不短缺）。其他的也花不了多少钱：买几台咖啡机和一个柜台，花点广告费，施舍点免费产品把品牌做响，雇用一些体面的员工，甚至连玛丽亚也是可以替换的。

事实在于，星巴克最显著的优势是它的位置，它所在的路线上有成千上万来回穿梭、有消费欲望的行人。咖啡屋的理想位置并不多——地铁站出口或繁华街道的十字路口。星巴克及其对手早已盯紧了它们。如果真像某些人所抱怨的那样，星巴克对客户进行催眠，那么它根本不必费九牛二虎之力引诱人们进入它的咖啡屋。星巴克的卡布奇诺之所以有相当可观的利润空间，既不是因为咖啡的质量，也不是因为它的员工，最重要的因素是位置，位置，位置。

但是，谁控制着位置？在新的租赁协议上看看开头处的谈判方。国际广场的地主不止约谈星巴克一家，还会约谈Cosi和驯鹿咖啡（Caribou Coffee）等连锁店，还有华盛顿特区本地的其他公司：Java House、Swing’s、Capitol Grounds、Teaism。房东可以与它们每一家签订一份协议，也可以只与其中一家签订排他性的协议。他很快发现，没人愿意为旁边有10家咖啡屋的地方支付高额费用，所以他将一份排他性协议的价码抬到最高。

要想弄明白谁赚了大部分的钱，只需想想谈判桌的两侧：一侧至少有6家相互竞争的公司，另一侧是某个拥有一间咖啡屋理想位置的房东。只要让那些公司相互竞争，房东就能够确定合同条件，迫使它们之

中的一家支付高额租金，而这种租金将抵消掉它们所期望的大部分利润。成功的公司有望获得一些利润，但不会太高。如果租金很低，留下巨大利润空间，那么另一家咖啡屋将很乐意为这一位置开出更高价。咖啡屋的数量可以不断增加，但有吸引力的位置有限——这意味着房东们在谈判中占据上风。

这只是纸上谈兵，我们有理由问问它是否符合实际。我曾向一位长期受害（于咖啡）的朋友解释所有相关原理，她问我能否加以证明。我承认这只是理论——夏洛克·福尔摩斯在这种情况下会说，这是根据我们所能得到的线索进行的“推理演绎”。几周后，她寄给我《金融时报》上的一篇文章，其内容依据的是能够看到咖啡公司账本的业界专家的意见。文章开始写道，“赚钱的公司没有几家”，而其中的主要问题是“在人流量很多的重要位置经营零售店成本太高”。查看账本是件枯燥乏味的事情，经济侦探的工作也能够轻松得出同样的结论。

# 草甸与移民

在家翻阅以前的经济学著作时，我发现了关于21世纪咖啡屋的最早分析。这本书出版于1817年，不但能够用来解释现代的咖啡屋，也能用来解释现代世界本身。它的作者是大卫·李嘉图。作为一名股票经纪人，他当时赚得盆满钵满，已经是一位亿万富翁了（按现在的货币价值计算），后来还成为一名国会议员。李嘉图还是一位热情洋溢的经济学家，他希望能够理解当时刚发生的拿破仑战争给英国经济造成的影响：小麦价格飞涨，农用地的租金也一样。李嘉图想了解其中的原因。

要理解李嘉图的分析，最简单的方式就是采用他自己的例子。想象在一个偏远地区，移民很少，但有很多肥沃的草甸可种植庄稼。有一天，一位雄心勃勃的年轻农夫阿克塞尔进入小镇，他提出，他想拿钱租赁100平方米草甸，在上面种植庄稼。大家都知道100平方米地能产多少粮食，但无法确定阿克塞尔应付多少租金。因为有大量闲置草甸，所以各个地主之间相互竞争，就不可能收取高额租金，甚至收不了多少租金。因为每位地主都想收一点儿租金，所以他们互相拆台，到最后，阿克塞尔得以用很少的租金开始耕种草甸——然而这点儿租金已足以让地主不来找麻烦。

这里面的第一个道理是：掌握资源的人（这里是地主）并不一定像别人所想的那样有力量。文中并未说明阿克塞尔是非常贫困，还是在他靴子的鞋跟里藏着一卷钱，因为这对地租的影响并不大。还价能力来自稀缺性：移民是稀缺的，而草甸却很多，所以地主们缺乏还价能力。

这就是说，如果相对性的稀缺从这个人转移到那个人，那么还价能力也将转移。如果在阿克塞尔之后移民接踵而至，那么剩余的草甸将很快减少，直到最后没有剩余。只要有剩余草甸，没有吸引到租户的地主就会产生竞争，就会使租金非常低。然而有一天，一名热情高涨的农夫走进这个小镇，我们称之为鲍勃，结果发现已没有剩余的肥沃草甸。剩下的只有比较贫瘠但数量众多的灌木丛地，这对他没有多少吸引力。所以鲍勃提出，如果有哪位地主愿意赶走阿克塞尔，或有哪位目前只支付微乎其微租金的农夫愿意出让土地，那么他愿意出更高租金。但是，就

像鲍勃愿意付钱租种更肥沃的土地一样，所有农夫都愿意付钱，而不愿离开。一切都改变了，形势急转直下：突然之间地主们拥有了真正的还价能力，因为突然之间，农夫们相对多了，而草甸相对稀缺起来。

这意味着地主们能够提高地租。提高多少？它必须使农夫们在两种情况下的收入相等：一种情况是耕种支付租金的肥沃土地，一种情况是耕种免收租金的贫瘠土地。如果这两种土地粮食年产量的差额是5蒲式耳[1]，那么每年的地租也应该是5蒲式耳粮食。如果有地主想收取更多租金，那么其佃户将去耕种灌木丛地。如果租金降低一点儿，那么耕种灌木丛地的农夫将愿意出更高价租种肥沃土地。

这可能看起来很奇怪，只因这个地方多了一位农夫，地租价格将这么快发生改变。文中好像并未解释现实世界的真实情况。然而，虽然故事过于简单化，但其中的道理远超过你所预想的。当然，在现实世界里还有其他要考虑的因素：关于将人赶走、长期合同的法律问题，甚至还有文化习俗，如今天将某个人一脚踢开，明天就安排另一个佃户，这是“行不通的”。在现实世界中土地也不止两种，而鲍勃除了当农夫还有其他选择——他可以当一名会计或开出租车。这些情况都加剧了现实的复杂性，它们降低了还价能力的转移速度，改变了参与讨价还价的人的绝对数量，并阻止了地租的突然变化。

然而，在稀缺力量从一个集团转移到另一集团之时，日常生活的复杂性常常将大的趋势隐藏在幕后。经济学家的任务就是将潜在的过程曝光。如果土地市场突然变得不利于农民，或者如果房价突然上涨，或者如果几个月之间全世界都布满咖啡屋，那么我们不应该感到惊奇。上述故事的简单性强调了一个潜在且真实的方面，但这种强调有助于揭示某种非常重要的东西。有时候，相对稀缺和还价能力真的变化很快，并对人们的生活产生深刻影响。我们经常抱怨一些外部现象——购买一杯咖啡甚或一处房产的成本过高，但如果不理解深藏在这些表象下面的稀缺模式，就无法成功地对待这些现象。

## “边际”土地至关重要

还价能力的转换不仅限于此。耕种土地的故事可以无限深究下去，但基本原理保持不变。例如，如果新农夫们不断到来，他们最终不但会耕种草甸，还会耕种所有的灌木丛地。当新移民科尼利厄斯来到小镇时，剩下的只有比灌木丛地产量更差的草甸。我们能够预料会出现类似的谈判过程：科尼利厄斯为得到灌木丛地提出向地主支付租金，灌木丛地的地租很快上升，而灌木丛地和草甸之间的差额需保持不变（否则农夫们就会离开），所以草甸的地租也会上涨。

因此，草甸土地的租金总是等于两种土地的粮食产出之间的差额：一种是草甸土地，另一种是新农夫能够免费得到的土地。经济学家称后一种土地为“边际”土地，因为这种土地可以耕种，也可以不耕种（你将很快明白，经济学家们经常思考在边际地带的决策）。在一开始，草甸土地远多于移民的需求量，它既是最好的土地，也是“边际”土地，因为新农夫都可以使用它。因为最好的土地就是边际土地，所以没有地租，只有为免除麻烦交给地主的那点微不足道的小钱。不久，当有很多农夫到来时，周围已没有肥沃的土地，灌木丛地成了边际土地，所以草甸土地的地租上涨到每年5蒲式耳粮食——草甸土地与边际土地（此时是灌木丛地）的粮食产量差额。当科尼利厄斯到来时，草场成为边际土地，相对于边际土地而言，草甸的吸引力更大了，所以地主们能够再次抬高草甸的地租。有一点很重要，那就是没有绝对的价值，一切都相对于边际土地发生变化。

# 从草甸回到咖啡屋

这是个很好的故事，但作为喜欢西部片的人，我们可能更欣赏《不可饶恕》（*Unforgiven*）中的顽强硬汉，或《正午》（*High Noon*）中那种心灵的孤独感。所以，我和大卫·李嘉图都不能凭自己的剧本获奖，但我们或许会得到原谅，只要我们小小的寓言所讲的东西有助于大家理解现代世界。

我们可以从咖啡屋开始。为什么伦敦、纽约、华盛顿、东京的咖啡昂贵？通常观点认为，这是因为咖啡屋必须支付高额地租。大卫·李嘉图告诉我们，这一思路是错误的，因为“高额租金”在生活中不是一成不变的，它背后另有原因。

李嘉图的故事说明，有两个因素决定了重要位置（如草甸）的地租：草甸与边际土地的农产品产出的差额，还有农产品本身的重要性。如果1蒲式耳粮食值1美元，那么5蒲式耳粮食就是5美元的地租。如果1蒲式耳粮食值20万美元，那么5蒲式耳粮食就是100万美元的地租。只有草甸上产出的产品价值很高，草甸才能换回高额地租。

现在用李嘉图的理论来解释咖啡屋。就像草甸如果产出高价粮食就能换回高额租金一样，只有顾客愿意为咖啡支付高价，重要的咖啡屋位置才能得到高额租金。人流高峰期的顾客急于喝上一杯咖啡，匆匆忙忙以致对咖啡价格麻木不仁。这种为方便支付高价的意愿决定了这块地方的高额地租，而非相反情形。

适合咖啡屋的空间就像草甸一样——它们是实现某种目的的最佳位置，所以往往很快被占据。曼哈顿中心区大楼底层的各个角落是星巴克、Cosi及其竞争对手的宝地。在华盛顿特区的杜邦环岛，Cosi占据南出口的重要位置，星巴克占据了北出口，更别说在地铁沿线临近各站划分地盘。在伦敦，AMT占据了滑铁卢站、国王十字站、马里波恩站、查令十字站，实际上伦敦每个地铁站都有一个大品牌的咖啡连锁店。这些位置也可用来销售二手车或中餐，但从未有这种情况出现。这不是因为地铁站不适合销售中餐或二手车，而是因为其他地方也可以销售中餐或二手车，而且租金更低——那些地方顾客不那么匆匆忙忙，更愿意走过

去，或者叫一份外卖。对于咖啡屋或销售糕点、报纸的类似场所，其他地方的租金可能更便宜，但节省的钱不足以弥补客流量的损失，更何况还有些对价格麻木不仁的顾客。

# 变化的经济模型

在卡布奇诺咖啡屋或地铁站还未出现之时，大卫·李嘉图就已做出了对地铁站卡布奇诺咖啡屋的分析。这种魔法是人们要么讨厌经济学，要么热爱它。讨厌经济学的人认为，如果想理解现代的咖啡屋生意，我们不应该去读1817年的关于农业生产的分析。

但是我们很多人喜欢这样。在将近200年前，李嘉图就已研究出了我们理解当今问题的理论。19世纪的农业生产和21世纪的经济泡沫之间的差别是显而易见的，但在未言明之前，两者之间的相似性却难以察觉。经济学的部分任务是研究模型，阐明一些貌似复杂的问题背后的基本原理和模式，诸如农用土地或咖啡屋的租金问题。

有关咖啡屋的模型还有很多，它们有助于解释咖啡屋的各个方面。咖啡屋的设计与建筑模型可作为房屋设计师的研究案例。咖啡机能够产生用于冲泡浓咖啡的10个大气压力，物理学模型可勾勒出这种咖啡机的突出特征。同一个模型还可用来讨论真空泵和内燃机。目前，在用不同方法处理咖啡渣时，我们还用各种模型分析它们对生态造成的影响。每种模型都有助于分析不同方面，但如果一种“模型”试图同时描述设计装潢、工程学、生态学、经济学，那么它将与现实同样复杂，所以无助于我们的理解。

李嘉图的模型有助于探讨稀缺与还价能力之间的关系，而这个模型的适用范围远超出咖啡屋或农用土地，它能够彻底解释我们周围的很多问题。当经济学家观察世界时，他们看到的是其背后隐藏的社会模式，而只有一个人关注本质的潜在过程时，这些模式才会显露出来。这种重点关注的方法却为批评家所诟病，他们说经济学未能考察全局，即整个“系统”。虽然19世纪关于农用地的分析可以解释21世纪咖啡屋的真相，但它怎么可能了解两者之间所有的重要差别？真相就是：在理解某种事物时，如果不关注某些特定方面以降低其复杂性，就不可能真正理解这种事物。经济学家要关注的方面很多，稀缺就是其中之一。这种关注意味着，我们没有留意咖啡机的机械原理，没有留意咖啡屋的色彩设计，也没留意其他有趣的、重要的方面。但是我们的这种关注也有收

获，而收获之一就是我们对系统——经济系统——有了一种新的理解。这种系统超出很多人的认识，它更加包罗万象。

然而，谨慎是必要的。众所周知，经济模型的简单化曾令很多经济学家误入歧途，李嘉图就是早期的受害者之一。他关于农夫和地主的成功模型很精彩，但他却想将它进行扩展，用以解释整体经济中的收入分配：工人收入多少，地主收入多少，资本家收入多少。扩展后的模型不太适用，因为李嘉图将这个农业部门看作只有一个地主的大农场。如果农业部门是统一的，那么提高土地生产率（如改进道路或灌溉系统）就不能增加收益，因为这些改进措施还会减少本已稀缺的优质土地。但是，处于竞争之中的单个地主就有动力去做出改进。由于纠缠于技术细节，李嘉图未能认识到，成千上万名相互竞争的地主将做出不止一种决定。

因此李嘉图的模型不能解释一切，但我们将会发现，这个模型的生命力比李嘉图自己想象的还要长远。它不仅能够说明咖啡屋和农用土地背后的原理，如果正确应用，它还能够说明环境立法会大大影响收入分配。它能够解释，为什么有些行业自然而然地拥有高利润，而其他行业的高利润肯定是一种相互勾结的标志。它甚至能够解释，为什么高学历的人反对其他高学历的人移民进来，而工人阶级则抱怨其他非熟练工人的移民。

# 绿化带与轻轨

你是否在意自己被“宰”？

我在意。生活中有很多东西卖得很贵。当然，有时东西贵是因为稀缺力量的自然结果。例如，并没有很多楼房能够俯瞰纽约的中央公园或伦敦的海德公园，因为很多人想住在这样的房子里，而这样的房子又很贵，所以多数人最后不免失望。这种事情本身无可厚非。但电影院里卖的爆米花为什么那么贵，原因好像就不太明显——我知道爆米花并不短缺。所以我们首先想做的，可能就是要弄清楚东西之所以昂贵的不同原因。

跟随李嘉图的论述，我们先了解了各种高额地租背后的不同原因。你可能对了解草甸的地租兴趣不大（除非你是农夫），但如果说到为什么你租的房子那么贵，或银行是否在“宰”你时，你可能就会兴致高涨。但我们可以先从草甸开始，然后在更广的范围内运用我们学到的东西。

我们知道，最肥沃土地的地租由两种土地的粮食产量差额决定，这两种土地是最肥沃土地和边际土地。所以，高地租的明显原因是：相对于边际土地而言，最肥沃土地能够产出更值钱的粮食。正如前面所述，如果1蒲式耳粮食值1美元，那么5蒲式耳粮食的地租就是5美元，而如果1蒲式耳粮食值20万美元，那么5蒲式耳粮食的地租就是100万美元。如果粮食昂贵，那么产出粮食的稀缺的草甸自然也会昂贵。

但还有抬高草甸地租的另一方式，这可就不是那么自然的过程了。我们假设地主们凑在一起，千方百计说服本地行政长官：英格兰应该有一条所谓的“绿化带”，所以应通过立法严禁在城市周围开垦地产。这些地主声称，美丽原野被农场覆盖将是一种羞耻，所以需要规定：开垦荒地是非法行为。

地主们将从这样的禁令中大大获利，因为它将抬高所有合法土地的地租。要知道，草甸土地的租金由草甸土地生产力与边际土地生产力的差额决定。禁止开垦边际土地，那么草甸地租就会暴涨；在以前，农夫们除了付租金去耕种草甸土地，还可以免费耕种草场，现在则别无选

择。开垦草场成了非法行为，农夫们只能更急于到草甸上耕种，所以他们愿意支付更高的租金。

因此我们发现了为什么地租这么高的两个原因。值得为肥沃土地支付高租金的第一个原因是，肥沃土地产出的粮食更值钱；第二个原因是，原来的另一种选择不存在了。

读到这里，目前在伦敦租房子的读者可能会皱起眉头。伦敦的确被20世纪30年代建起的“绿化带”包围着，这是否是伦敦房租或房价高昂的原因——不是因为它好于另外的选择，而是因为另外的选择被规定为非法？

其实两者兼而有之：伦敦的确是独一无二的地方，在这里建高档住宅或办公楼，效果要好过西伯利亚、堪萨斯城，甚至巴黎。地租之所以高，这是部分原因，但伦敦地产昂贵的另一原因就是绿化带。绿化带的一个效应是阻止伦敦无计划侵占周围地区——很多人认为这是个好主意。而另一个效应则是使伦敦租户的大量金钱流向了伦敦的地主：绿化带使伦敦的房租和房价远高于本来可能的水平，这就像禁止耕种草场后，草甸和灌木丛地的租金就会远远高于原有水平。

这并不是在反对绿化带。绿化带大有好处，能够将伦敦人口限制在600万左右，而不是让它膨胀到1 600万或2 600万。但是在衡量绿化带这种立法的好坏时，有一点很重要：我们要了解，它的效果远超过保护环境这一项。伦敦西区的办公楼租金远高于曼哈顿或东京的水平——实际上，西区是世界上办公楼租金最高的地方，而且这里还有世界上最昂贵的住宅——7 000万英镑（合大约1.3亿美元）。对于想占有伦敦房产的人们而言，绿化带使伦敦的房产变得稀缺，当然，稀缺产生力量。

现在给你出第一道经济学测试题。轻轨可以将人们从市郊带入纽约的中央火车站，在改进市郊轻轨的服务或降低票价后，为什么在曼哈顿的租户会感到高兴？另外，为什么纽约的地主不喜欢这种调整？

答案是：公共交通系统改进后，就能够增加在城市其他地方租房的可能性。如果2小时车程缩短为1小时，人们能够在车上找到座位而不用老是站着，那么就会有人为了省钱宁可搬出曼哈顿，然后市场上就会出现空置的房屋，稀缺的情况缓解，房租下降。交通系统的改进不只影响乘客，它还将影响与房产市场相关的每个人。

# 我们正在被“宰”吗

作为卧底经济学家会碰到一个问题：你开始发现，在这个地方有各种形式的“绿化带”。我们如何做出区分？哪些东西价格昂贵是因为它们自然稀缺，哪些东西价格昂贵是因为人为手段——立法、规定或作弊？

李嘉图的模型在此也可提供帮助。我们需要注意自然资源（如田地或繁华地段）和公司之间潜在的相似性。在田地里，投入一些东西可产出另一些东西：化肥和种子变成粮食。公司也一样。汽车制造商利用钢铁、电和其他成分制造汽车；加油站靠自己的油泵、大罐燃料、土地为你的油箱加满汽油；银行利用电脑、先进的会计系统、现金为你提供金融服务。在不必动用太多“知识暴力”的情况下，我们可以用“利润”代替李嘉图模型中的“地租”。地租是地主靠他们的资产获得的回报，利润是公司所有者靠他们的资产获得的回报。

让我们以银行业为例。想象一家银行善于提供优质的金融服务——它有出色的公司文化、良好的品牌，而且已研发出最专业化的金融软件。优秀的员工在这里工作，而且其他优秀人员会加入他们的队伍，向他们学习。所有这些加起来，就具有了经济学家约翰·凯（John Kay，他经常清晰地引用李嘉图的模型）所谓的“可持续竞争优势”，意指那种能够压倒竞争对手、常年产生利润的优势。

让我们称这家超级银行为阿克塞尔金融集团。第二家银行是鲍勃信贷银行，它竞争力相对较差，品牌的信誉度没那么高，公司文化也一般。它并不算糟糕，但也不出色。第三家银行是科尼利厄斯储蓄信用社，它极其低效：声誉很差，出纳员对客户态度恶劣，资金支出缺乏管理。科尼利厄斯的银行不如鲍勃的银行效率高，与阿克塞尔金融集团相比更加微不足道。这种情况令我们想起三种类型的土地：能够产出很多粮食的草甸土地、效率较差的灌木丛地、效率更差的草场。

阿克塞尔的银行、鲍勃的银行、科尼利厄斯的银行相互竞争着提供金融服务，都劝人们来开户或贷款。阿克塞尔的银行非常高效，所以能够以相同成本提供更低价或更高质量的金融服务。每年年末，阿克塞尔的银行都能获得巨额利润，鲍勃的银行为客户提供的服务相对差一些，

所以利润平平，而科尼利厄斯的银行则只能勉强做到收支平衡。如果金融市场形势紧迫，科尼利厄斯的银行就会关门歇业；如果金融市场形势开始好转，科尼利厄斯的银行就开始盈利，这时甚至比科尼利厄斯银行更低效的新银行也会成立。新银行将成为勉强收支平衡的边际银行。

不必重复每一步的分析，我们能够想起，草甸土地的地租是由草甸土地与边际土地（草场）的粮食产量差额决定的。同理，阿克塞尔银行的利润是在与科尼利厄斯银行的比较中决定的，因为后者是边际银行，利润很少或没有。公司的利润如地租一样，是由其他可供选择的对象决定的。如果公司面对强大的竞争对手，它的盈利肯定比不上面对软弱对手的公司。

你可能会想到，这种类比存在一个缺陷：草甸的面积是固定的，但公司可以成长壮大。但这只说对了一半：一方面，在不损害声誉和其他成功因素的情况下，公司不可能一夜之间成长壮大；另一方面，虽然土地面积没有改变，但时间一长，随着灌溉系统、虫害控制措施、肥料技术的发展，不同土地之间的差别也会发生改变。李嘉图的模型忽视了这些长时期内的变化，它解释的租金价格趋势只能管几十年，而不是几百年，而用这种模型解释公司盈利能力，则只能管几年，而不是几十年。与很多经济学模型一样，这种分析在某种时间段内适用——在当前情况下就是短期和中期内。至于其他时间段，则需要另外的模型。

这很好……但与公司不当牟利有什么关系？

报纸经常指出，公司高额利润是消费者遭到欺诈的标志。这类观点正确吗？只是有时正确。李嘉图的分析说明，某个行业（如银行业）平均利润高的原因有两个。如果客户真的看重优质服务和良好声誉，那么阿克塞尔和鲍勃的银行将赚很多钱（科尼利厄斯的银行是边际银行，利润微不足道），报纸上的攻击只能用来抱怨超额利润。如果客户对优质服务只是略微看重，那么阿克塞尔和鲍勃的银行盈利就不会比科尼利厄斯的银行高很多（科尼利厄斯的银行仍是边际银行，盈利仍微乎其微），而平均利润也会较低，这时评论家们将保持沉默。但行业的动力和策略没有改变，唯一改变的是客户为优质服务支付的奖金。没有人在欺诈别人，相反，阿克塞尔和鲍勃的银行因为提供稀缺而高价值的服务而获得奖赏。

然而，高利润的获得并非总是如此公平，有时报纸的愤怒是合理

的。公司的高利润还可能有第二种解释。如果有一种金融业的“绿化带”将科尼利厄斯的银行驱逐出市场，那会怎样？在现实世界里，潜在的新公司无法进入市场、参与竞争的原因有很多。有时消费者只能责怪自己：新公司之所以难以进入市场，就是因为消费者只愿跟老牌公司打交道。约翰·凯说明，某些“令人尴尬的”产品（包括避孕套和卫生棉条）之所以享受高利润，是因为新进入的厂商很难宣传自己的产品。更常见的情况是，有些公司会为保护自己去游说政府，而世界各地有很多政府会提供垄断性的专卖权，或严格限制进入某些“敏感”行业，如金融业、种植业、电信业。无论原因何在，效果都一样：免于竞争的老牌公司享受高额利润。实际上，这两者——没有替代品的土地所收的地租，没有竞争对手的公司所享受的利润——非常相似。因此经济学家常称这种利润为“垄断性地租”（monopoly rent）。这个词汇容易造成混淆，所以你有理由责怪大卫·李嘉图的模型和之后的经济学家们缺乏想象力。

如果我想知道自己是否遭到超市、银行或药品公司的欺诈，我就应该首先查查它们是否为高利润行业。如果的确是高利润行业，那么我就会在心里打个问号。但如果相当容易就能建立一家新公司参与竞争，那么我的疑虑就会减少。这意味着高利润是由自然的稀缺性造成的：世界上真正优秀的金融公司并不多，而优秀金融公司的效率远远高于糟糕的金融公司。

## 资源“地租”

愿意免于竞争、享受垄断性地租的并非只有地主和企业家。工会、说客集团、专业研究人员，甚至政府都喜欢垄断性地租。每天，我们周围的人都在努力避免竞争，或者从成功做到这一点的人那里攫取回报。经济学家称这种行为为“设租”（creating rents）或“寻租”（rent-seeking）。

做到这一点并不容易。事实表明，世界是个自然竞争的所在，要免于竞争可不那么简单。竞争是一种福祉，原因在于，虽然当你处于竞争的不利位置时会感到不舒服，但作为客户，你会处于有利位置，会感到高兴。当人们竞相为我们提供工作岗位、报纸、度假胜地时，我们就会获利，一如我们虚构中的地主能从鲍勃银行和阿克塞尔银行的竞争中获利。

防止竞争的一个方式是控制某种自然资源，如农田。世界上的优质农田只有那么多，只有农业技术革命才能改变这一点，但农田并非世界上唯一有限的自然资源。另一个例子是石油。世界有些地方能够廉价出产石油，最著名的是沙特阿拉伯、科威特、伊拉克和其他波斯湾国家。世界其他地方能够以更高成本生产石油——阿拉斯加、尼日利亚、西伯利亚、加拿大阿尔伯塔省。还有很多地方有石油，但开采成本非常高，所以没人愿意去开采。目前，阿尔伯塔等地方出产的是边际石油。

在研究李嘉图的地租理论时，石油行业的历史可作为案例。在1973年之前，世界石油供应主要来自“石油草甸”，大部分在中东。尽管石油对于工业化国家来说不可或缺，但石油的价格原来很低——按可比价格计算，一桶石油的价格还不到现在的10美元，因为当时以低成本可以得到大量石油。1973年，拥有多数优质油田的石油输出国组织（欧佩克）决定收回一些油田的代理权，就命令所有成员国限制石油生产。油价直线跳升，按现在的价格计算，达到每桶40美元，而后又升至80美元。油价多年来保持在高位，因为短期内替代油源很少。（在李嘉图的世界中，这相当于突然停止草甸上的种植活动，而草场还未来得及清理开垦，所以造成粮食暂时短缺，地租迅速上升。）

当油价达到每桶80美元时，其他很多选择方案显得便宜起来，人们逐渐采用这些方案：不再用油发电，而是改用煤；制造耗油量低的汽车；开采阿尔伯塔、阿拉斯加等地的石油……越来越多的“能源灌木丛地”和“能源草场”被培育起来。为保持高价，欧佩克被迫接受越来越小的世界石油市场份额。沙特阿拉伯在1985年终于跳将出来，开始扩大生产。1986年，石油价格狂跌，直到几年前，油价大致等于阿尔伯塔等地油田的生产成本——每桶15～20美元。最近几年，中国的石油需求量大增，而沙特阿拉伯、伊拉克、尼日利亚、委内瑞拉的供应多次中断，这些因素促使油价超过每桶50美元。然而，即使按照20世纪90年代的低价计算，沙特和科威特廉价油田的石油开采成本每桶也只有几美元，所以几乎为纯利。

## 何时犯罪是划算的

世界经济中有很多现象，它们并非都与有限的自然资源紧密相连。这就是说，人们必须找到其他防止竞争的方式。

一种常见的方法就是诉诸暴力，这在毒品贸易和其他有组织犯罪中尤其普遍。毒品交易者不愿有竞争者，那样毒品价格会被压低。有理由相信，通过枪杀别人或召集足够多的成员，一个犯罪组织能够打击对手，阻止对方进入市场，从而享受巨额利润。当然，这是非法的，但毒品交易就是这样。反正你在冒着蹲监狱的风险，采取折中的办法就没有意义。如果毒品交易者想享受稀缺产生的力量，他们必须减少竞争。与此同时，他们的客户在遭受欺诈时，也不太可能去报警。

对于一般的毒品组织而言，很遗憾，甚至暴力都可能不足以赢得利润。难点在于，枪支和冲动的年轻人都有大量供应。任何帮派赚钱多了，都会有其他帮派觊觎它的地盘——就会有大量竞争者。经济学家史蒂芬·列维特（Steven Levitt）和社会学家苏迪埃·温卡什（Sudhir Venkatesh）设法得到了一个美国街头黑帮的账目，结果表明，“马仔”每小时只能给家里挣1.7美元左右。他们升职的前景很好，因为帮派成员的更新很快（经常有人离开或被杀），但即使考虑到这种前景，平均工资每小时也还不到10美元。这笔钱实在不算多，因为在4年时间里，一名普通黑帮成员会遭到两次枪击、被捕6次，而且被杀的概率达到25%。

有些犯罪组织做得更成功。黑手党集团经常涉足合法生意，例如大批量的洗衣生意，如果能够阻止竞争对手进入，这种生意能够获得高额利润。阻止对手进入的方式之一就是进行威胁。这相当容易，因为相对于一袋可卡因，找到运衣物的卡车很容易，搞破坏也是易如反掌，对客户进行威胁就更简单了。《黑道家族》（*The Sopranos*）的影迷都知道，黑手党为酒店提供高价洗衣服务，作为敲诈钱财的一种方式。原因很明确：酒店尤其经不起敲诈，因为它不能怠慢房客。所以，尽管通过提供高价服务敲诈得到的金钱需要缴税，但黑手党还是愿意以这种方式收取保护费。高利润的行业通常会吸引竞争者，但在当前的例子中，竞

争者首先要考虑的是：必须以更安全的方式来谋生。

这表明，为竞争者设置进入障碍，从而享受长期利润的手段不在于暴力，而在于组织的效率。阿克塞尔的银行有效率，科尼利厄斯的银行没有；普通的街头黑帮缺乏效率，而黑手党显然不缺乏。

## “一致对外”的专家

幸运的是，我们属于发达国家有教养的人群，通常远离那些以暴力抵制竞争的人群。但是事实上，人们还有排挤竞争者的其他方法。

工会是显而易见的例子。工会的目标是防止工人相互之间竞争工作机会，那样会压低工资水平、降低工作条件。如果对电工的需求量很大，而能够做电工的人很少，那么电工就拥有了稀缺所赋予的力量，这时无论有没有工会，他们都能享受高工资和优越的工作条件。如果电工越来越多，那么这种力量就会衰减，新电工就担当了农夫鲍勃的角色。成立工会的目的，一方面是为了集体进行讨价还价，一方面是为阻止更多人进入这一行业。

当19世纪大规模机械化逐渐普及时，建立工会的需求就会越来越强烈。工人是个人数众多的群体，所有人都集中在城市，很容易相互替代。如果不建立工会，工资就会非常低。有了工会，就可以排除竞争，使工资上涨——工会内部的人就很幸运。在美国，工会本来遭到法律的钳制：反垄断法的用意一方面是防止大公司合并，另一方面是为反对工会。但随着政治气候的变化，这些法律被裁决为不适用，工会的力量因而发展壮大起来。

如果工会特别成功，那么我们可以预料到，建立了工会的行业能够享受高额工资，而在某些时候、某些地方的确曾出现这种情况，例如20世纪六七十年代的美国汽车制造行业。但要做到这么成功，工会会面临几个障碍。如果工会的要求被视为不合理，且造成物价上涨，以致大部分公众觉得无法接受，那么公众就会给政客们施压，要他们去约束工会。有时工会的稀缺性也会遭遇国际竞争的挑战，以美国汽车业工人为例，他们本来享受高工资和优厚的工作保险，直到后来日本汽车企业利用更高效的方法，才使美国生产商承受了巨大压力。

有些行业处于衰退之中，如英国的造船业和美国的汽车制造业，这些行业的工作岗位迅速减少，工会保持自身稀缺性价值时遇到很大困难：由于对工人需求量减少，工会无法以削减工人的供应作为威胁的借口。

在其他行业，工会力量遭到压制的原因不是衰减的需求，而是强有力的雇主。在美国，沃尔玛讨价还价的力量就相当强大：2004年春，北美地区只有两家沃尔玛超市有工会，但当时沃尔玛还宣布，其中那个魁北克分店的工会将被解散，因为该工会的行为有损沃尔玛的经营模式。在英国，尽管合格教师短缺，但教师的工资仍非常低。这是因为他们的唯一雇主——英国政府——在讨价还价时拥有巨大力量。通常，当工作者出现短缺时，雇主之间的竞争将抬高工资水平。只有单个垄断的雇主才可能维持一种局面：使教师存在严重短缺的同时工资无法相应上涨。这时教师们拥有一些稀缺力量，但政府的稀缺力量更大。

其他专业人员，如医生、保险精算师、会计师、律师能够保持高工资，采取的方法不是组织工会，而是使用其他手段——建起虚拟的“绿化带”，使潜在竞争者开张的难度增高。常见的虚拟绿化带包括：获得从业资格的时间，专业机构每年只通过固定数量的候选人，等等。在种种机构中，很多声称是为保护我们受到“非专业”人士的侵害，实际却是为了维持那些“专业”人士的高收入。实际上，很多人非常愿意去找经验丰富但缺乏正式资格的专业人员，甚至愿意听取医学院学生、外国医生、其他治疗专家的意见。但是，合法的医疗专家努力限制完全合格专家的供应，以通过法律排挤任何低成本的替代者：即使你无法支付草甸的地租，灌木丛地和草场也禁止耕种。难怪萧伯纳说专家是“一致对外”。

# 谁偷走了我们的工作

移民问题总是牵动着美国的敏感神经，虽然最近国家安全已成为焦点，但围绕移民问题的争论仍不绝于耳：移民偷走了我们的工作吗？他们可能偷走了你的工作，但他们肯定没偷走我的工作。

高学历工作者的工作岗位要求技能和培训，企业家需要廉价劳动力，这两类人往往欢迎移民参与到国家的经济文化生活中，使之更加丰富。而受教育水平低的工作者往往抗拒低技能的移民涌入，所持理由就是“他们偷走了我们的工作”。或许这种说法显得滑稽，但从他们自身利益考虑，这样说不无道理。

作为一名有技术的工作者，我不愿拒绝移民的到来，而是愿意看到更多的移民。为什么不呢？如果你需要技术工和非技术工一起完成工作，那么对我直接有益的事情，就是看到更多非技术工来到这个国家，并直接侵犯现有非技术工的利益。

想象我和那些高学历的公民是地主，而不是标有“学位”的“草甸”。我的技能和资格是一种资源，就像草甸是一种资源那样。但是，我的技能是一种稀缺资源吗？想象我去为沃尔玛的管理团队工作的情形吧。当我的技能（我们不必说明是什么样的技能）与收银员和货架管理员的辛苦工作相结合时，我们就成为一个生产性团队，谁从中获益取决于谁的能力稀缺。如果这个国家非技术型的货架管理员短缺，那么他们的工资就必然上涨，以吸引更多人进入这个岗位。但如果这个国家缺少的是技能型的管理者，而且非技术型的货架管理员比比皆是，那么我就会因为自己的稀缺性价值而获得高收入，就像一旦足够多的农夫出现时，地主的收入就会因土地稀缺而上涨。

有些人责怪工人阶层因为种族主义反对移民。然而更具说服力的理论是：每个人都根据自身利益行事。新工人对拥有资产的人有好处，因为后者变得相对稀缺，无论他们的资产是草甸还是学位。但如果老工人讨厌新工人，这是可以理解的。实际上，受新移民伤害最大的是之前的移民团体，因为后者发现，他们的工资被固定在了最低水平线上。

各种事实支持李嘉图理论对于移民问题的解释。技能型移民降低了当地技能型工人的工资，非技能型移民降低了当地非技能型工人的工资。在英国，由于3万名国外护士的流入，国民保健体系（National Health Service）的护士收入被维持在低水平线上；在英国的移民拥有大学学位的可能性，比英国本土人高出近50%。相比之下，美国吸收的低技能型移民的比例大大高于英国，所以非技能型人员的工资停留在低水平线上，他们的工资在30年中没有提高。

## 经济学家应该做些什么

在本章我们一直在像经济学家那样思考问题，但这意味着什么？我们已经用一个重要的经济学模型来加深对于不同情况的理解。本章先是客观生动地分析了谁在卡布奇诺生意中赚钱，然后探讨了具有危险性的土地规划、政治禁令和移民问题。

有些经济学家会说，他们对咖啡屋地租的分析与对移民问题的分析没有什么差别。从某种重要的意义上讲，这话没错。经济学在很多方面就像工程学一样，它告诉你事物如何运作，而如果你改变它们，会出现什么情况。经济学家能够说明，如果让大量技能型移民进入，那么技能型工作者和非技能型工作者的工资差距将缩小，而如果让非技能型移民进入，那么效果刚好相反。至于社会及其领导人如何对待这种信息，那就是另一码事儿了。

不过，虽然经济学本身是一种客观的分析工具，但这并不能表明经济学家总是客观的。经济学家研究权力问题、贫困问题、增长问题、发展问题，但在运用这些模型分析以上问题时，很难对模型背后的现实世界无动于衷。

所以经济学家经常超越自己的角色，去担当经济政策的工程师，成为某些政策的鼓吹者。例如，大卫·李嘉图就是自由贸易的早期倡导者。他在朋友詹姆斯·米尔（James Mill）的鼓励下竞选议会议员。他在1819年当选，当时他倡导废除《谷物法》（*Corn Laws*），这种法律严格限制谷物的进口。李嘉图的理论清楚表明，《谷物法》让钱流入了地主们的口袋里，而出钱的则是这个国家其余的所有人。李嘉图不满足于分析《谷物法》的影响，他想要废除这种法律。

今天的经济学家们针对保护主义的法律得出类似结论。如我们将在第九章见到的，这类法律维护了特权集团的利益，却牺牲了所有其他大众的利益，无论在发达国家还是发展中国家情况都一样。如果采取更好的经济政策，几十亿人可以获益。而由于糟糕的经济政策，几百万人正在死去。有时经济学的逻辑如此具有说服力，这使得经济学家不得不坚持某种立场。

[1] 蒲式耳（bushel）：英国法定体积或容量单位，1蒲式耳等于36.37升。——译者注




# 第二章
# 超市对你隐瞒了什么

超级市场已将价格定位转变成一种艺术，并为此发展出一系列策略。而最出色的价格定位者在增加利润时，总是将自己的努力与善行联系在一起……



如果你最近到过伦敦，并去过“伦敦眼”这座作为首都地理标志的摩天轮的话，在天气晴朗时，你可以从科斯达咖啡连锁店（Costa Coffee）买一杯卡布奇诺，然后坐在摩天轮的座舱里，一边惬意地品尝咖啡，一边看着一个个座舱在你和太阳之间转过……这就是生活中简单的快乐之一。

环顾伦敦眼周围，你会发现很多掌握稀缺资源的商家都想靠稀缺性发财。例如，科斯达就是这一带唯一的咖啡屋，还有一家孤独的纪念品商店也在红火地做生意，但最明显的例子还是伦敦眼本身。它高于伦敦多数的著名建筑，是世界上最大的观光转轮。稀缺的力量无疑是巨大的，但它并非“法力无边”——伦敦眼或许是独一无二的，但游人并非没有其他选择，大家总可以选择不去乘坐它。沿着河流走下去，有千禧穹顶（政府出资建起的一座巨大的白象，为庆祝千禧年而设计的），它同样独一无二，“世界最大的建筑结构”，当局炫耀说。然而现实证明，千禧穹顶遭遇了商业失败，因为仅仅以独特性并不足以说服人们掏腰包去填补它巨大的建筑成本。拥有稀缺力量的企业无法强迫我们为其产品支付过高的价钱，但是为了让我们付出更多，它们有多种策略可以选择。现在卧底经济学家就投入工作，去发现这类策略。

作为伦敦眼旁边唯一的咖啡供应者，科斯达咖啡屋将稀缺的力量大肆施加到了顾客身上，这并非出自科斯达的本意，只不过反映了一种值得注意的机制。如我们所知，因为顾客愿意为热点位置的咖啡支付高价，所以科斯达必然要支付高租金。科斯达的地主将部分稀缺价值出租给一家咖啡屋，就像曼哈顿的摩天大厦和滑铁卢、新宿等车站所做的那样。稀缺性用于出租——以合理价格出租。

但是，科斯达如何利用它从伦敦眼那里租借的稀缺性？它可以直接将一杯卡布奇诺的价格从1.75英镑（约合3美元）提高到3英镑（近6美元）。有些人会买，但多数人不会。想想千禧穹顶：稀缺赋予你力量，但并非无限制的力量。另一种选择是可以降低价格，以销售更多咖啡。其实每杯咖啡只卖60便士（1美元），它也可以将人员工资等成本收回。不过，这样一来，它必须将销售额提高几十倍，否则就无法赚回所支付的租金。这是一种两难困境：每杯的利润大，销售量就小；每杯的利润小，销售量就大。

如果科斯达能够向不愿多付钱的人收60便士，同时向愿意多出钱的

人收3英镑，那样就会避免这一困境，它就能够尽可能获得高利润，而且不放过从“小气鬼”那里赚取低利润。但是，怎么做到这一点？难道在标价牌上写：“卡布奇诺，3英镑一杯，除非你只愿付60便士？”

| | |
|---|---|
| 为大方顾客提供的卡布奇诺 | 每杯 3 英镑 |
| 为小气顾客提供的卡布奇诺 | 每杯 60 便士 |

肯定要照这种思路去做，但如果太直接，伦敦南岸购买咖啡的公众必然不答应，所以科斯达必须做得巧妙些。

科斯达暂时想到一个绝妙的策略：像当下很多咖啡屋那样，科斯达提供“公平贸易”咖啡。这些咖啡来自一个重要的公平贸易品牌，该品牌叫作“咖啡直达”（Cafédirect）。咖啡直达承诺向贫困国家的咖啡豆种植户提供优惠价格。几年来，愿意为第三世界国家农民提供支持的顾客（这类顾客在伦敦显然为数不少）为每杯咖啡多付10便士（约18美分）。他们或许相信这10便士进入了生计艰难的咖啡农户手中，然而证据表明，这笔钱大部分进入了科斯达的户头。

每购买1英镑的咖啡，咖啡直达向农民们多支付40~55便士（达1美元）的溢价。这相对低额的溢价使危地马拉的农民收入几乎翻倍，那里的平均收入每年低于2 000美元。但是，因为一般每杯卡布奇诺要用1/4盎司的咖啡豆，这部分溢价如摊入成本，则每杯价格应增加不到1便士。

在科斯达多收的钱中，90%以上在顾客和农民之间消失了。所以，要么是科斯达和咖啡直达（通过高成本）浪费了这笔钱，要么是科斯达们使它变成了利润。公平贸易咖啡组织所做出的承诺是针对生产者，而不是消费者。如果你购买公平贸易咖啡，那么你能得到保证：生产者将得到优惠价，但这并不能保证你将得到优惠价。事实上，在从发展中国家购买咖啡时，公平贸易咖啡的批发商可以支付相当于市场价2倍、3倍甚至4倍的钱，同时不必为一杯卡布奇诺增加明显的生产成本，因为咖啡豆只占成本的很小部分。多收10便士会造成一种误导：要坚持购买公平贸易咖啡需付出很大成本。在一位卧底经济学家的不断质询之下，科斯达答复说，整个公司制造了假象，所以在2004年末，科斯达开始只根

据要求提供公平贸易咖啡，不再收取溢价。科斯达之所以放弃公平贸易咖啡中的溢价，是因为那样做不利于公关，而并非无利可图。但是，为什么有利可图的方式是将公平贸易咖啡（而非普通咖啡）加价呢？这当然不是因为科斯达反对公平贸易的概念、试图以涨价抵制这种理想化行动，原因与公平贸易根本没关系。原因在于，公平贸易咖啡使科斯达能够发现哪些顾客愿意多付钱——如果给顾客一个理由的话。如果购买一杯公平贸易的咖啡，你就向科斯达传递了两条信息。第一条信息科斯达不太感兴趣："我认为公平贸易咖啡是应该得到支持的产品。"第二条信息是科斯达渴望听到的："我并不在意多付点钱。"

这马上让科斯达得到了它想要的信息。它知道，社会责任感强的公民往往不太在意他们在咖啡屋的花费，而社会责任感弱的公民往往很关注价格问题。

| | |
|---|---|
| 为社会责任感强的顾客提供的卡布奇诺 | 每杯 1.85 英镑 |
| 为社会责任感弱的顾客提供的卡布奇诺 | 每杯 1.75 英镑 |

科斯达之所以设计这种策略，是因为它要最有效地利用从伦敦眼那里租借来的稀缺力量。它的日子不好过，要么抬高价格失去顾客，要么降低价格失去利润空间。如果针对每位客户的价钱必须一样，那么它只能去猜测两种价格之间的最佳均衡点。但如果它可以向大方的（或说社会责任感强的）顾客收高价，向小气的（或说社会责任感弱的）顾客收低价，那么它就能做到两全其美。这种策略对科斯达来说已行不通了，但我们大可不必为它担心。科斯达有很多方法找出愿意接受加价的顾客。科斯达这么做并不能算作不择手段。任何经营有方的企业都努力向每位顾客收取他乐意支付的最高价，而且它们能够做到。

任挑一家星巴克为例。为方便做出证明，我们选择P街的星巴克店，它是华盛顿特区的第14家。价目表如下：

| | |
|---|---|
| 热巧克力——原味 | 2.20 美元 |
| 卡布奇诺——原味 | 2.55 美元 |
| 摩卡咖啡 | 2.75 美元 |
| 白巧克力摩卡 | 3.20 美元 |
| 20 盎司的卡布奇诺 | 3.40 美元 |

解读出来就是：

| | |
|---|---|
| 热巧克力——原味 | 2.20 美元 |
| 卡布奇诺——原味 | 2.55 美元 |
| 两者相结合——我很特别 | 2.75 美元 |
| 用不同的粉末——我非常特别 | 3.20 美元 |
| 要大杯——我贪嘴 | 3.40 美元 |

星巴克不但给客户提供多种选择，它还尽量创造机会让顾客忽视价格问题。购买大杯、添加特殊口味的果汁、添加巧克力粉或喷上生奶油，这些都不用多花太多钱。对星巴克来说，上面价目表所列产品成本相差不大，也就是5美分或10美分。

这意味着星巴克向顾客收费过高吗？并非如此。如果收费高的话，那么一杯普通的卡布奇诺或热巧克力将卖到3.30美元，而你添10美分就可以任意添加佐料。或许星巴克愿意这样，但它不能强迫对价格敏感的顾客出这种价钱。通过将成本差不多的产品价格档次拉开，星巴克能够找出对价格不敏感的客户。因为它没有办法事先确认大方的顾客，所以它设下圈套，让他们自己往里钻。

# 每分钟出生一位大方的客户

要找到对价格不敏感的客户，通常有三种方式。现在我们谈其中两种，最好的留给下一节。

第一种被经济学家称为“第一级价格歧视”（first degree price discrimination），但我们称之为“个体定位”（unique target）策略：将每位客户当成独特的个体，根据他愿意支付的价格来收费，这是二手车推销员或房地产代理人的策略。这通常需要技巧和艰苦努力，所以并不奇怪，相对于销售人员的时间而言，所销售的东西具有较高价值——汽车和房屋当然是。但在非洲街头的纪念品地摊上，贫困的小贩会发现，花时间讨价还价多挣一两元钱是值得的。

然而，现在很多公司正在将评估个体客户的过程自动化，从而缩短所需时间。例如，为收集证据了解你喜欢购买哪些商品，超市向你提供打折卡，你可以用这种卡享受某些商品的优惠价。为享受某些商品的低价，你允许商店记录你的购货信息，然后商店向你提供商品的优惠券。这种策略并不完美，因为超市只能发放“降价”优惠券，不能发放“涨价”优惠券。“涨价”优惠券从来无法成功。

当技术条件允许时，具有稀缺力量的公司可以利用高度复杂的方法定位客户。有一种情况已不再是秘密：亚马逊等互联网零售商给客户电脑上安装一个叫“cookie”的追踪文件，为每位客户设定一个身份。亚马逊经常根据它对每位客户的记录调整其商品价格。该公司的确曾经提供“涨价”购物券：两位读者购买同一本书，但提供给两人的价格却不同，价格是根据他们之前的购买倾向确定的。要做到这一点，超市交易要比网上交易难，但只要有合适的技术，超市也能够做同样的事情——每位客户都有一个身份标签，商品标价就可以因人而异。

当然，这种“个体定位”的方法不常见。在亚马逊的案例中，客户后来认识到，如果他们删除电脑上的cookie文件就可以得到不同的价格，而且往往是更低价格，因此大家开始群起抗议。最后，像科斯达一样，亚马逊承诺不会再这样做。

有趣的是，人们往往不反对第二种方式，即“群体定位”（group target）的策略。这种策略就是向不同群体的成员提供不同价格。谁会埋怨儿童和老人优惠乘坐公共汽车？咖啡屋向附近地方工作的人提供优惠价，旅游景点为本地人降低票价，这不是很合理吗？其中的理由好像是：某个群体的人之所以多付钱，是因为他们有钱，而且因为他们有钱，所以他们不在意价格。但我们不应忘记，这种情况只是恰巧方便。公司想增加利润、使稀缺力量的价值最大化，所关心的是谁愿意多付钱，而非谁能够多付钱。

例如，当佛罗里达的迪士尼乐园为50%以上的本地人提供折扣票价时，它对这个阳光之州的贫困人口并没有任何表示。它只知道，因为票价降低，很多本地人就会经常光顾迪士尼乐园。但旅游者可能只会来一次，无论票价是高是低，他们都只光顾一次。

这个例子切中问题的核心，说明了“价格敏感度”、“慷慨大方”或“对价格感到无所谓”的真正含义。重要的概念在于：当我提高价格时，我的销售量下降了多少？而当我降低价格时，我的销售量提高了多少？经济学家往往称之为“自身价格弹性”。我个人认为，“价格敏感度”更准确一些。

去佛罗里达的游客比本地人的价格敏感度低，这就意味着，如果迪士尼乐园提高门票价格，本地人很可能就会少去那里。同理，如果门票价格下降，本地人就可能更多光顾这里。而外地游客则做不到这一点。有时富人会对价格不敏感，但情况并非总是如此。飞机的商务舱的票价总是很高，因为公司愿意出这笔钱，而航空公司正好利用这种稀缺力量。公司的电话费价格并不高，因为虽然公司愿意掏钱，但参与竞争的电话公司太多了，所以价格高不起来。

咖啡屋为本地工作者提供折扣价也是同样的道理。如果你在伦敦工作，滑铁卢地铁站的AMT咖啡屋就会为你喝的咖啡降价10%。这不是因为本地的工作者穷——他们当中包括政府高官和大型石油公司壳牌的高收入员工。这种折扣价反映出一个事实：尽管有钱，但本地工作者的价格敏感度更高。匆匆忙忙路过滑铁卢地铁站的乘客只能看到一两家咖啡屋，他们愿意花高价换取方便。但在上午11点30分时，本地工作者涌出办公室，他们可以走向任何方向，可以从好几家咖啡屋购买咖啡，所有咖啡屋对他们来说一样方便，他们有机会去尝试所有的咖啡屋。因此虽然富有，但他们的价格敏感度往往更高。

“个体定位”的策略很困难，一方面因为它要求掌握大量信息，另一方面因为它往往不太受欢迎。然而，尽管有种种困难，但它能够带来大量利润，所以各个公司总是千方百计使用这种策略。针对学生或本地人的“群体定位”策略虽然效果相对较差，但却易于实施，而且社会认可度高，有时甚至受到欢迎。相对于一视同仁地对待所有顾客，两种方式都能带来更多利润。

## 第三种方式：劝火鸡投票赞成感恩节

劝火鸡投票赞成感恩节的最高明、最通用的方式是“自首”策略——科斯达和星巴克都利用这种策略，让它们的部分客户承认他们对价格不敏感。为使客户自我暴露出来，公司必须销售一些存在差别的产品。所以它们提供的产品要么数量不同（大杯和小杯的卡布奇诺，或者以2杯的价格提供3杯）；要么具有不同特征（有生奶油，或者白巧克力，或者公平贸易的原料）；要么处于不同地点，因为地铁站小卖部的三明治不同于郊外大型超市的三明治，后者是大批量生产、规格类似的产品。

应该问问这种策略的普遍性如何。因为产品多种多样，你很难知道一家公司是在利用价格定位的招数，还是仅仅为转移产品本身增加的成本。情况可能是：在一杯卡布奇诺中使用公平贸易咖啡的确增加10便士（约20美分）的成本；或者，听装生奶油的冷冻费用很高，清洁起来很麻烦，而且员工讨厌使用它；或者，大杯的咖啡需要花更长时间喝完，所以加收的费用不是针对咖啡，而是针对咖啡屋的座位——在这些情况下，收取更高价格的策略不是为了让消费者暴露自己，只是科斯达为了将成本转移到消费者身上。但我认为有一点是可以确定的，那就是，公司总是机警地利用它们所拥有的任何稀缺力量，从这种力量中挤出尽可能多的好处，而价格定位是做到这一点的最常用方式之一。如果某种做法看起来像是价格定位的策略，那么很可能就是。

虽然这种策略的使用难以证明，但如果你留心，那么就能在周围找到大量证据。例如，如果你购买一大杯卡布奇诺，无论你在咖啡屋喝掉它，还是将它带走，你都需要付出比小杯卡布奇诺更高的价钱。除非是在我心爱的咖啡屋——伦敦考文园的Monmouth，那里座位较少，如果你在店里喝大杯的卡布奇诺，就需要付更多钱。然而，如果你将咖啡带走喝，就不必付那么多钱，而且杯子大小只有一种规格。我觉得，它们真的很不错，愿意出让这部分利润。要是针对座位收取费用，那就不太讲道理了。所以我们有理由相信，咖啡屋是在利用一种“自我定位”的策略，向愿意多付钱的客户收取高价。

# 不只咖啡屋这么做

超级市场已将价格定位转变成一种艺术，并为此发展出一系列策略。在伦敦利物浦街地铁站中央大厅的上面，有一家玛莎百货公司（Marks and Spencer）的食品店，其目的是为迎合匆匆忙忙出入伦敦的那些人。现在我们已了解了地铁站的稀缺价值，所以不出意料，我们发现这家店的东西不便宜。对比玛莎百货在摩尔门街的另一分店，那里虽然距离地铁站只有约500米远，但东西价格却便宜一些。

我随机挑选了利物浦街食品店的5种产品，然后在摩尔门街的食品店找到了其中的4种。摩尔门街的店里面，每种商品大约便宜15%。大盘沙拉从3.5英镑降到3英镑（从6.6美元降到5.65美元），三明治从2.2英镑降到1.9英镑（从4.15美元降到3.55美元）。然而，尽管这种差异非常明显，但城市里的工作者很少为了节省30便士（约0.5美元）而走几个街区。这是一种大胆而有效的价格定位策略。

其他超市在定价策略方面更加谨慎。我再次扮演卧底经济学家的角色，对塞恩斯伯里（Sainsbury）超市的两家分店进行了对比，一家是位于伦敦西区中心托特纳姆法院路上的小型超市，另一家是位于达尔斯顿的大型超市。达尔斯顿位于伦敦东区，繁华程度相对较差。虽然并非不可能，但我确实很难找到规格完全相同但价格不同的产品。难道这意味着塞恩斯伯里超市不像玛莎百货那样运用价格定位的策略？绝非如此，它只是将这一过程处理得更加巧妙。




图**2–1** 为节省**30**便士你愿意走多远

图注：玛莎百货的两家分店相距只有大约500米，定价策略却不同。但对多数城市居民来说，为节省一点钱而走这么远的路并不值得。

在研究塞恩斯伯里超市的时候，我的方法与在玛莎百货时一样：走进商店，看什么能够吸引我的眼球。你或许知道，当我们走进商店时，那些能够吸引我们目光的商品之所以出现在那里，并非因为巧合——那是精心设计的结果，把吸引人、利润高的商品摆放在顾客走过的通道旁。至于什么商品有吸引力，这取决于顾客是谁。在托特纳姆法院路的店里，显眼位置的商品都相当贵：1公升装的纯品康纳橙汁标价1.95英镑（3.66美元），100毫升装的纯品康纳“果冰爽”标价1.99英镑（3.74美元），750毫升装的维特尔矿泉水标价80便士（1.5美元），诸如此类。并非这些商品在托特纳姆法院路比在达尔斯顿更贵（只有维特尔矿泉水更贵），而是在达尔斯顿，更容易映入眼帘的是更便宜的替代品。

例如，我在托特纳姆法院路店找不到便宜的橙汁，但在达尔斯顿，塞恩斯伯里自有品牌的鲜橙汁就摆放在纯品康纳旁边，但价格只有后者的一半，而浓缩果汁的价钱只相当于纯品康纳的1/6。名牌的意大利面在两家店价格都一样，但只是在达尔斯顿，旁边还摆放着塞恩斯伯里自制的意大利面，价格又只是约1/6。它们之所以这样做，就是认为托特纳姆法院路店的顾客对价格不敏感，而达尔斯顿店的顾客却更喜欢便宜商品——当然与此同时，这种策略也给那些相信“一分价钱一分货”的顾客提供机会，让他们展现自己的慷慨本色。

# 以“天然”之名进行的价格欺诈

最出色的价格定位者在增加利润时，总是将自己的努力与善行联系在一起。我们已经了解到，科斯达吹嘘其对公平贸易的支持，同时以此找出乐意多花钱的顾客。向老人和学生提供优惠价也是在做好事（也就是说，向可能拥有工作的人收取较高价格）。除了愤世嫉俗者或经济学家，谁会反对这种值得表扬的行为？

目前盛行的游戏是以“天然”之名搞价格欺诈，搭“天然食品”的顺风车。天然食品的流行有多个原因，原因之一是：由于不断有食品危害身体健康的消息出现，很多人认为天然食品更好，至少天然食品不会要他们的命。所以超市采取应急措施，供应大批天然食品，而这些产品的价格远超出超市为此多付出的成本。在英国超市，这类产品经常堆放在一起，表面上是为购买天然食品的顾客提供方便，实际也为超市降低了风险，因为这样顾客就不会注意天然食品和普通食品的价格差异。在华盛顿特区星巴克对面的全食食品超市（Wholefoods）店，有大量高价水果、蔬菜摆在一起，其中既有天然食品，也有传统方法种植的产品，但摆在一起的总是完全不同的产品。天然的香蕉与“传统的”（非天然的）苹果摆放在一起，天然的大蒜与传统的葱头摆放在一起。你永远不会看到天然的香蕉与传统的香蕉摆在一起，或天然的大蒜与传统的大蒜摆在一起。那样的话，价格差异会令你倒吸一口凉气。

但是，高价的天然食品真是价格定位策略的一部分吗？天然食品的确应该更贵：它的生产成本更高、保质期更短，运输费用也比普通产品更高。然而，就像你的卡布奇诺一样，对于超市货架上的多数食品而言，原料只占其价格的一小部分。例如，在英国，1夸脱天然牛奶收取约50美分的溢价，但其中进入农民腰包的还不到20美分。我们不应感到奇怪，超市正是借着“天然食品运动”的东风，通过抬高价格来“宰”顾客。如果你相信天然食品有好处，我提一个建议，不要让食品零售商破坏你的热情：用你的钱来投票，支持在天然食品和非天然食品方面定价接近的零售商或直接供应商。

## 廉价购物和廉价商店

每当我说起我住在华盛顿市中心的全食超市旁边，人们总是说那家商店有多好：全食自诩为“世界领先的天然食品超市”，炫耀其社会参与性，而且能提供大量新鲜的水果蔬菜、无激素的排骨、欧洲奶酪和啤酒、昂贵的巧克力。它是个很好的购物场所，还提供很好的食品，但我的很多熟人都抱怨全食的东西卖得贵。那里的东西果真卖得贵吗？

这取决于你对于“贵”的理解。可能人们在脑海里会进行一些价格的比较，公平的做法是对全食的商品价格与赛福威（Safeway）的商品价格进行比较。赛福威是五个街区外的一家超市，当地人称之为“苏维埃赛福威”（Soviet Safeway），因为那里商品种类少，而且购物环境较差。比较一下从全食超市出来的顾客，十个中有九个的购物总额超过赛福威的顾客。但是，这其实更多说明了顾客的问题，而非超市的问题。可以证明，你如果对两家超市相同的商品进行比较，就会发现全食的东西与赛福威的东西一样贵。

赛福威和全食的香蕉价格完全相同，盒装的樱桃和圣女果完全等价。当然，赛福威的黄皮洋葱、爱尔兰黄油、切里奥斯麦片圈（Cheerios）价钱低一些，但全食的矿泉水、纯品康纳鲜榨橙汁、甜洋葱价格更低。有一个简单的事实，如果你分别从赛福威和全食购买相同的两大批各色商品，最后总价的差距会在一两美元之内，而且也有可能全食的商品总价还便宜些。

这不符合我们的常识，因为我们一般认为，有些地方的东西卖得贵，有些地方的东西卖得便宜，但这种想法其实没道理。毕竟，如果有些商店在类似地点以类似服务提供相同商品，却收取更高价格，那么这意味着那里的顾客都是傻瓜。全食是个购物环境更舒适的地方，但无论如何，它只是一家超市，你还可以在赛福威推着购物车逛逛，把需要的商品放进车里。

全食并未对相同商品收取更高价，所以从这个角度说，它的东西并非卖得贵。之所以说它的东西卖得贵，是因为其价格定位策略所瞄准的重点——基本生活用品的价格是具有竞争力的。但全食在挑选商品时，

瞄准的是对“基本生活用品”理解不同的顾客。

例如：相对于全食，赛福威的纯品康纳橙汁和波兰泉苏打矿泉水价格更高。对全食的顾客来说，纯品康纳橙汁和苏打矿泉水是基本生活用品，所以这些商品的定价需要更具竞争力，而赛福威的顾客很可能认为自来水和浓缩橙汁也可以接受。如果赛福威的顾客购买苏打矿泉水或新鲜纯品康纳橙汁，则表现了他对奢侈商品的趣味。全食的顾客可能会放弃较便宜的纯品康纳，反而钟情于更贵的果冰爽，即在果汁店现榨的新鲜果汁。

在两家超市，作为基本生活用品的黄皮洋葱和甜洋葱价格差不多，但在全食，顾客还可以选择更丰富的品种：价格差异更大的珍珠洋葱、红皮洋葱，甚至是天然洋葱。在全食寻找高价商品的顾客会发现它们的。如果对价格缺乏好奇心，全食的顾客买下他首先看到的洋葱，那么他就支付了高价。

从全食买的东西之所以比从赛福威买的东西贵，原因就在这里。这不是因为全食东西卖得“贵”，所以全食的顾客是傻瓜，这是因为全食提供其他高价的选择，全食的顾客愿意做出这种选择，而且他们愿意多付钱换取更高质量。

所以我的建议是：如果你想买便宜货，不要尝试寻找什么东西都便宜的商店，而要尽量去买便宜的东西。通常情况下，类似商品的定价是差不多的。之所以购物过程多花了钱，不是因为进入了“价值有问题”的商店，而是因为粗心大意地选择了高价位的商品。价格定位策略所造成的结果，主要是这家商店与那家商店在商品价格上的差异，而非它们所提供的商品价值方面的差异。

## 搞乱价格

另一常见的定价策略是大减价。我们经常看见整个商店几百种商品同时减价，却很少静下来想一想到底为什么商店这么做。你如果深入思考，就会觉得这种促销方式令人费解。大减价是要降低商店货物的平均价格，本来可以整年平均降价5%，但为什么一年要降价两次、每次降价30%呢？价格变动给商店带来很多麻烦，因为它们需要更换价签和广告。那么它们为什么还自找麻烦，把价格搞乱呢？

一种解释是，大减价是进行自我定位的有效方式。有些顾客到商店挑选、比较很久才出手购买，有些顾客则相反，所以对商店来说，最好是用高价套住忠诚的（或懒惰的）顾客，再用低价吸引住便宜货买家。中间价位没有好处：价格不够高，无法从忠诚顾客那里多赚钱；价格不够低，无法吸引便宜货买家。但这还不是问题的全部。因为如果价格保持稳定，那么即使对价格最不敏感的顾客，也知道在哪里能买到便宜商品。所以商店不能坚持高价或低价，而应在两个极端之间跳来跳去。

一种常见的局面是，两家超市要争夺相同的顾客。正如我们所说过的，如果其中一家大部分商品比另一家贵，那么前者很难保住自己的生意，所以虽然它们平均来说商品的价格类似，但两家店都不会让价格保持不变。这样一来，两家店都可以将便宜货买家与需要特定商品的顾客区分开，后者就像为准备晚餐派对按照菜谱挑选原料的人。便宜货买家会挑选任何降价的商品，然后充分利用，准备晚餐派对的顾客到超市则是为购买特定商品，对价格不太敏感。价格定位策略之所以有效，是因为超市的特价商品总是在变动之中，而顾客一次购物跑两家超市又太麻烦。如果顾客能够预测哪些商品会打折，他们就可以提前挑选准备晚餐所需的材料，甚至可以选择正确的超市，在商品最便宜时购买。

实际上，更准确、更能说明问题的方法是逆向思考“大减价”的行为，即把商品平时的价格看作折扣价的溢价，而非根据平时价格来对照大减价时的折扣价。随机方式的大减价也是随机方式的涨价——公司发现，更有利可图的方式是出人意料地（比照大减价时的价格）大幅涨价，而非以可预测的方式小幅涨价。顾客发现，要绕过出人意料的涨价

是很难的——价值较低的商品在涨价时人们甚至很少注意，而绕过可预测的涨价却是轻而易举的事。

下次到超市时，你要尽量注意这种搞乱价格的情况。你是否注意到，超市的袋装新鲜辣椒常常比散装辣椒贵10倍？超市之所以这么做，是因为一般顾客购买量很小，所以不会去留心它们是4美分还是40美分。随机将某种蔬菜价格涨3倍也是超市的惯用伎俩：注意到价格差别的顾客会在本周购买其他蔬菜，没注意到涨价的顾客就中了招。

有一次在寻找薯片时，我发现了超市的一个把戏。我所喜欢的咸辣味薯片在货架正上方，而在几英尺远的货架下方是其他味道的薯片，规格都是相同的。上方货架上的薯片价格高25%，然而，虽然摆放位置和规格差不多的产品价格有差别，但很多顾客并未进行比较。他们更在意的是有零食吃。

当然，对有些人来说味道很重要。有些人会注意到咸辣味的薯片价格更高，但他们还是悻悻地掏钱出来，有些人则喜欢其他味道，这时他们会感到幸运，因为他们喜欢的那种味道的薯片正好便宜。

但这在超市里是个普遍现象：它们有很多相似的（或并非很相似的）替代品，有些便宜，有些贵，而且定价的随机性很大。因此顾客只有特别留心，记住、比较商品的价格，才能买到便宜货。如果你想在这种斗争中赢过超市，认真观察分析是你的最佳武器。而如果你不愿操这份心，那你就很难省钱了。

# 真实性检验之一：公司真拥有稀缺力量吗

现在到进行真实性检验的时候了。当我们谈到大公司时，很容易受到某种论调的迷惑：大公司“法力无边”，而我们很容易上当受骗。事实并非如此。

要记住：除非拥有稀缺性，否则公司并不拥有多大力量，而且这种稀缺性常常是我们通过自身的懒惰赋予它们的。我们完全可以“货比三家”，或驾车从这家商店到那家商店，没有什么能阻拦我们。在购买辣椒时我们完全可以动脑筋算一算，在购买薯片时我们完全可以多看几眼，没有什么能阻拦我们。

每家商店都有那么一点儿稀缺力量，因为你走出这家店到另一家店总要费些力气。但有些商店比其他商店拥有更多的稀缺力量，在估计价格定位策略为我们设置的风险时，这是值得思考的现象。

例如，为什么爆米花在电影院卖那么贵？餐馆里酒卖得贵，原因相同吗？乍一看，两个问题的答案好像都是“因为一旦你进到它们的门里，它们收多少你就需要付多少”，但我们知道，答案或许不对。顾客可能有点傻，但不至于那么傻。人们在进门之前，就已料到餐馆的酒价格更高，电影院的爆米花更贵。

我们有一个更好的答案：这可能是一种价格定位的策略。电影院观众如果对价格敏感，他们就会从家里带零食过来，或者只看电影不吃零食。那些对价格不敏感的观众——或许因为他们是去赴约，不想看起来太小气，就会愿意买高价爆米花。这就是商店非常聪明的招数。

还有个解释更合理一些，即很多地方只有一家电影院，而且即使在电影院不止一家的地方，只有一家影院在上映你想看的那部电影。这给了一家电影院大量的稀缺力量，而如果那里的管理者够聪明，他就会充分利用这种力量。

然而，同样道理好像不太适用餐馆的高价酒。一般来说，餐馆不像电影院那样拥有大量稀缺力量，因为在大多数地方，餐馆数量总是很

多。当没有什么稀缺力量时，价格应该反映成本的高低。然而，就连在最普通的餐馆，好像酒的价钱也高出许多。一个更合理的解释是：餐馆生意的高成本之一是餐位，因此餐馆想对迟迟不走的顾客收取高价，但因为他们不能那么做，所以就把可能延长顾客用餐时间的产品卖得更贵：不只是酒，还有开胃饮料和饭后甜点。

我们到电影院看电影，到餐馆用餐，是否总会遭到“各种选择”的欺诈？并非如此。无论在电影院还是餐馆，都有一个选择：你可以使用洗手间，这总是免费提供的服务。餐馆水龙头里的水也是免费的。制造欺诈的并不是各种选择，而是有些人缺乏价格敏感度，使得具有稀缺力量的商店得以实施价格定位的策略。

# 真实性检验之二：公司能堵住漏洞吗

或许你是一位公司主管，读到这里时正摩拳擦掌，准备在自己的公司里实施这种巧妙的价格定位策略。但是先不要太兴奋，你需要认识价格定位系统中的漏洞。在一个原本非常精彩的营销策略中，有两个潜在灾难性的漏洞或者窟窿，如果你不先将它们处理好，你的计划就会泡汤。

第一个问题是：对价格不敏感的顾客可能不会参加玩自我定位的游戏。要说服价格敏感度高的顾客避免购买贵的产品，这样不难，但是，若要阻止价格敏感度低的顾客购买便宜货，有时却很难。在价格差异很小的情况下，这不是多大的问题。我们已经看到，用塑料袋将辣椒包起来，或将一包薯片摆到货架正上方，就能够让某些顾客付出绝对价格适中但相对价格较高的价钱。而在人们做出金额较大的购买决定时，就不这么好办了。

有些最极端的例子来自交通运输行业：在旅行时，飞机头等舱或火车头等车厢要比普通座位的价格高很多，但交通工具的基本功能还是将乘客从A地运送到B地，所以让较富有的乘客多掏钱就是很难的事情。为进行有效的价格定位，公司可能必须拉大最佳服务和最差服务之间的差距。在英国火车的普通车厢里没有桌子，这根本就不合理，但事实就是如此，原因只有一个：如果普通车厢里很舒服，那么头等车厢的潜在顾客就会选择购买便宜的车票，所以普通车厢的乘客必须受这份儿罪。

在早期法国就有一个著名的有关火车的例子：

> 有些公司之所以不为三等车厢加一个顶，不为木制座位装上软垫，原因不在于那区区几千法郎——公司要阻止有钱坐二等车厢的人去买三等车厢的票。这样做打击了穷人，但公司并不想伤害他们，而只是为了吓唬富人。而且因为同样的原因，对三等车厢乘客冷漠、对二等车厢乘客温和的公司，在对待头等车厢乘客时非常慷慨大方。它们一面拒绝为穷人提供必要的东西，一面给富人提供过度的服务。

全世界多数机场的候机区环境不好，某种程度上也属于同样现象。如果免费候机区是个很舒适的场所，航空公司就难以凭借“VIP乘客”休息室的力量来销售商务舱机票。而这一道理也同样说明，为什么有时机组乘务员会让头等舱和商务舱的乘客先下飞机。这种信息非常明确：以后接着购买昂贵的机票，否则下一次你也可能站错队，遭到乘务员的阻拦。

在超市，我们看到同样的花招：有些产品包装起来只为一个特殊的目的，即表现其糟糕的质量。超市经常推出自己品牌的“超值”系列产品，无论它们是柠檬水还是面包，其外观设计都非常粗糙。聘用一位优秀设计师、印刷出更具吸引力的标志，这并不需要花很多钱，但那与超市的目的背道而驰：之所以设计这种包装，就是为了让愿意多付钱的顾客望而却步。顾客愿意多花5倍的价钱买一瓶柠檬水，当然，他们也可能去买便宜的产品——除非超市想办法阻止他们。所以，就像火车普通车厢缺少桌子，就像飞机场候机区那令人难受的座位，这些“超值”产品的包装之所以被设计得非常丑陋，就是为确保自大的顾客去主动购买高价产品。

最令人惊讶的例子来自电脑行业。例如，IBM公司之前的低档激光打印机“LaserWriter E”系列其实与其高档的“LaserWriter”系列完全相同——只是在便宜产品里加入了一块芯片，让它的速度慢下来。IBM要对打印机进行价格定位，最有效的方式是设计并大规模生产一种打印机，然后将它们以两种价格卖出去。当然，要让人们购买贵的打印机，就必须让便宜的那种速度慢下来。这好像造成了浪费，但对IBM来说，却比设计生产两种完全不同的打印机节省很多（IBM现在已经没有这个打印机部门了）。芯片生产商英特尔也玩同样的把戏，它也以不同价格销售两款非常相似的芯片。在这种情况下，低价芯片其实生产成本更高——就是将高级芯片拿过来，然后额外做些工作，使高级芯片的一些功能作废。

软件包经常有两个或更多版本：一个具有全部功能（“专业版”），另一个以低很多的价格销售给大众市场。有些人并不知道，通常是先设计出来专业版，然后再废掉某些功能，推出大众市场版本。尽管专业版的价格更高，但较便宜的版本却包含额外成本，因为需要再向开发人员支付费用。当然，两种版本都是通过光盘（CD）进行销售，光盘的成本对生产商来说是一样的。由于高额的研发费用和相对较低的生产成本，

电脑硬件以及电脑软件的成本结构非常奇特。在互联网泡沫盛行时，有些轻率的专家声称，这种不同的成本结构正在改变一切——然而正如我们所见，赚钱的基本规则是一样的，无论是高科技行业，还是铁路部门或咖啡屋。

因此，价格定位策略的第一个“漏洞”是：富有的顾客也可能购买便宜的产品——除非商家故意从中阻挠。对于采用群体定位策略的公司来说，第二个“漏洞”尤其难以堵塞：它们的产品会从一个群体泄露到另一群体。这种风险就是：可以享受折扣价的顾客将产品买下来，然后适当加价转卖给无权享受折扣价的顾客。到目前为止，我们讨论的多数是不能转卖的服务项目（如乘坐公共汽车或到迪士尼乐园游玩），或是转卖起来非常麻烦的产品（如三明治或一杯咖啡）。这并非偶然现象。服务和日用品是价格定位策略最适宜的领域，因为这些领域不会出现漏洞。定价花招真正有效的地方是飞机上、餐馆酒吧里（有“快乐时间”[1]的书店可不多）、超市、旅游景点。

相比之下，有些产品本质上就容易产生漏洞：它们价格高、易于传送，而且不易腐烂损坏。明显的例子包括数字媒体（CD、DVD、软件）和药品。各公司竭尽全力堵塞这种漏洞，但现在已是互联网购物的时代，我们能够从世界任何地方订购产品，所以防止这种情况的难度正越来越大。例如，DVD行业就区域码[2]的机制达成协议，因此在美国购买的DVD就无法在欧洲播放。但这种机制遭到消费者和DVD机供应商的围攻，后者生产的机器能够播放来自世界任何地方的DVD。

如果你与我的直觉一致，那么就会觉得这都是相当拙劣的花招。然而，流行的观点却是：一方面鄙视DVD企业在不同市场以不同价格销售产品，另一方面又相信，大型制药公司应以低价向贫困国家供应药物。令人困惑的是，我们的道德直觉好像一直在向我们发送自相矛盾的信息。

或许道理很简单：当碰到艾滋病药物这类重要产品时，最重要的事情就是让穷人能够得到它们；碰到DVD之类不太重要的产品时，我们就会有遭受欺诈的感觉，感到怒不可遏。但是这还不够：DVD进入贫困地区，使发展中国家的贫困人口能够在酒吧或乡村活动中心看到电影，我们肯定会感到高兴吧？或者，与此相对，制药公司在发达国家销售至关重要的药物时收取高价，我们不更应感到愤怒吗？经济学家无法解决此类道德谜题，但经济学可用来做解释，至少能够使道德问题更加明晰。

# 价格定位有时对

这是一种思维实验。

假想一家叫作“PillCorp”的制药公司研制出一种非常有效的药物，能够治疗艾滋病。假设它不采用任何价格定位的策略，在全球收取同样的价格，在确定全球统一价时，它要达到这样的效果：如果降价，销售量增加所带来的收益正好弥补由于降价造成的利润损失。例如，假设PillCorp将药物降价，使边际利润减半，除非它能够将销售量翻倍，否则总利润就会减少。它也可以提高价格使边际利润翻倍，但如果销售量减少一半以上，总利润也会降低。所以要使利润最大化，PillCorp需要为药物确定这样一个价格：提价或降价都有损于其利润收入。

这个价格会很高，因为富裕国家的人能够为有效药物花大价钱，为了照顾只能付几分钱的顾客却失去能付几千元的顾客，这实在没道理。

这看起来像个坏消息。PillCorp利用其拥有的稀缺力量，拿一种救命的药物卖高价，结果可想而知，贫穷国家的国民无法得到这种药物。因为PillCorp的贪婪，很多人悲惨地死去。

实际上，这件事是喜忧参半。正因为PillCorp的贪婪，有些人才能够活下来。因为PillCorp之所以能够研制出这种救命的药物，是因为受到利润丰厚的专利权的激励。药物研发的费用非常高，必须有人来埋单。按照当前的体制，埋单的是公营或私营的保险公司，而由于美国是最大的市场，所以创新是由那里推动，所需资金也大多由那里支出。

虽然PillCorp以全球统一的高价销售药物能够赚钱，但它其实可以做得更好，别的公司也一样。经济学家不只是耸耸肩说：生活就是这样，有时“可以更好”。我们说这话时是认真的：PillCorp能够赚更多钱，同时能更好地服务全世界的人。

假设按每位顾客每年的用药量计算，PillCorp的生产成本是10美元，而零售价是1 000美元。对于乐意支付这笔钱的顾客，或者有保险

公司能够代为偿付的顾客，这不算什么问题。每年，从一位身患艾滋病的病人那里，有990美元转移到生产这种药物的公司。但是，喀麦隆的一位出租车司机可能只愿每年为此药支付50美元，如果超过这个价，他宁可花钱去购买食物，或去为自己的出租车加油。因为PillCorp的全球统一定价政策，这位出租车司机无法使用这种药物，而PillCorp也错失了盈利的时机。但如果PillCorp能够为这位出租车司机提供一次性的折扣价，将药便宜卖给他，价格在10美元至50美元之间，比如说30美元，那么大家都能获益：出租车司机愿意为此药支付50美元，现在30美元就买到了。PillCorp以30美元价格卖出成本10美元的药，获得利润20美元。

当经济学家说某种状况“可以更好”时，这就是我们表达的意思。我们认为，如果一种改变能够使至少一人获益，同时无人受损，那么我们称当前状况为无效，或者用日常用语讲，就是状况可以变得更好。如果至少使一人获益的每种变化都必将使其他人受损，那么当前状况就叫有效。这并不是说有效的状况就无法再改进，只是说没有不付代价而做出改善的方式。

现在设想一下：PillCorp采用价格定位策略，继续在富裕的西方国家按1 000美元价格卖药，但同时按30美元的价格将药卖给发展中国家的人们，如喀麦隆的那位出租车司机，这样，一个全新的市场就出现在PillCorp面前：新的折扣价使这家公司能够拥有几百万新客户，而从每位客户身上每年可盈利20美元；与此同时，它仍能够保持过去在富裕国家的销售量。

这是假设便宜的药品不会“漏”回来，而在现实中，制药公司对此问题非常头疼。对药品公司来说，目前便宜药品从加拿大回流到美国是个大问题，但药品公司还是愿意销售药品给加拿大的医疗单位，虽然后者拒绝支付高价。风险就是，如果这种回流的现象继续下去，那么美国供应商将拒绝给加拿大提供优惠价。

这个例子还应让我们认识到，随着互联网和其他通信技术的发展，价格透明度越来越高，这有时造成不利方面：具有稀缺力量的公司可能不愿以优惠价提供产品，因为产品价格泄露的情况很容易发生。

PillCorp的双价政策创造了更好的局面：富裕国家的客户并未受损，PillCorp的股东更富有了；贫穷国家的艾滋病患者境况得到改善。

用商学院的术语讲，这是一种双赢的局面，或者如经济学家所讲，这是效率的明显提高。

这并非意味着新局面就是完美无缺的。这只是说，与以前的局面相比，这是毋庸置疑的进步，因为在以前，PillCorp的稀缺力量造成贫穷国家人民生命的巨大损失。看到穷人连成本几美分的药品也得不到，我们会怒不可遏，或许不是因为现象本身的不公平（不公平的现象比比皆是），而是因为这是对生命的漠视。

## 价格定位有时错

PillCorp新的价格定位计划能带来双赢，但有时却造成全面亏本。

考虑一下另一个假想的企业，一家叫作“TrainCorp”的铁路客运公司。TrainCorp有一列总是满员的客车，有些座位以50美元的优惠价提供给特殊乘客，包括提前订票的旅游者、老人、学生、团体，其他票收取全价100美元，购买者主要是经常往返者和出差人员。这是一种相当标准的群体定位策略：通过提供少量低价票，TrainCorp限制供应量，拥有了提供高价票的能力，能够将票卖给最愿付钱的购票者。（TrainCorp给一些座位加上扶手，从而限制供应量，这也是有利可图的，但如果可以的话，对它来说更好的办法是填满剩余的座位。）

如果我们是经济学家，我们立即知道这是无效的。换言之，我们可以想到某种方法，使至少一人获益而且无人受损。

这种方法就是：找出一个经常往返者，他愿意花少于100美元的价钱来买票，比如说95美元，而他现在决定改乘汽车，这时我们以90美元卖一张票给他。但由于列车已满员，从哪里找座位给他呢？你可以找出一位学生，他不怎么着急走，而且他当初愿意花高于50美元的价钱来买车票，比如说55美元。你礼貌地请这名学生下车，但同时全部退还其票款，而且另外给他10美元，以补偿给他造成的麻烦。

那么现在是什么情况？那位经常往返者本愿意花95美元来买票，但只付了90美元。他节省了5美元。那名学生本愿意花55美元买50美元的车票，所以如果让他搭乘这次列车，他就等于节省了5美元，但现在他得到了10美元，所以他也会感到高兴。那么TrainCorp呢？它将一张50美元的票变成了90美元的票，做成一次盈利的买卖，甚至在向学生支付10美元的补偿金之后，公司还有30美元的利润。现在大家都是赢家，或者说，如果TrainCorp采用这套办法，而不是群体价格定位策略，那么大家都会是赢家。

然而，现实当然不会发生这种情况，因为如果TrainCorp尝试这么做，愿意花100美元买票的经常往返者将只愿买90美元的票，而本不愿

花50美元买票的学生也会去买票，然后等着被“请”下车，拿到赔款。最终的结果将对TrainCorp不利，它最后还得将价格固定下来。

或许你已有点晕头转向的感觉，所以我们草草做结论：群体定位策略是无效的，因为它将一些座位从愿意多付钱的客户那里拿走，然后送给付钱更少的顾客。然而航空公司和铁路部门仍愿使用这套办法，因为另一套针对个体的价格定位策略行不通。

因此，有时价格定位不如统一定价的效率高，列车的例子就是证明；有时价格定位比统一定价的效率高，艾滋病药物是很好的例子。但不仅如此，我们可说的还有更多。如果价格定位不能扩大销售，只是将产品从出价高的客户转移到出价低的客户那里——就像在TrainCorp的例子中车票从经常往返者转到学生那里，那么这套办法肯定比统一定价效率低。如果价格定位开发出一个新市场，同时不影响老市场，就像在PillCorp案例中那样，那么这套办法肯定比统一定价效率高。

还有中间道路可走。很多群体价格定位的策略同时走两条道路：它开拓新市场，但同时将产品从出价高的用户那里转给出价低的用户。例如，本书首先出版高价的精装本，后来又出版较便宜的平装本。高价精装本的目标是急于了解书中内容的人以及图书馆。这样做有一个好处：出版商能够更便宜地销售平装本，因为可以用精装本的销售额冲抵部分成本，这样本书就可以被更多人看到。这样做也有一个坏处：早期版本比较贵，相对于如果只出版平装本的情况，精装本的价格高很多，所以有些买家就会望而却步。在稀缺的世界里现实就是如此：当具有稀缺力量的公司利用这种力量时，局面几乎总是无效的，而与此同时，我们这些经济学家几乎总能想到某种更好的办法。

我这里说“几乎”，是因为如果一家公司能够完美地实施个性化的价格定位策略，那么它就不会错过任何的销售机会：富有或急迫的客户会付很多钱，贫穷或冷漠的客户付的钱很少，但不想支付生产成本的客户将被拒绝。这种局面就是有效的。

然而在现实当中，任何公司都不可能掌握如此完备的客户信息，都不可能进行如此完美的有效销售。那样的话，公司需要进入每位潜在客户的心中，探明他多想拥有这种产品，它还需要一台超级计算机来负责收款的工作。这看起来似乎不可行，但这或许能引发你的思考。如果你能将每位客户的偏好输入一台超级计算机，那会怎样？如果你能拥有所

有信息，不错过任何一次销售机会，那会怎样？世界会变得更美好吗？

或许有一点引起了你的注意：当PillCorp改变其全球定价政策时，它所做的事情不但有利可图，而且既有效又公平。我们是否可以更多地谈一谈，个体的贪婪何时能够有利于公共利益？要想知道这个问题以及更多问题的答案，请看下一章。

---

[1] 快乐时间（happy hour）：酒吧或餐馆提供减价饮料的时间，通常是在下午较晚时间或傍晚。——译者注

[2] 区域码（regional coding）：DVD联盟将全世界依地理区域分为1~6区，而每一部DVD播放机及每一片DVD都会被锁定只能在某一区中播放（依产品贩卖的地区锁上相对应的区域码）。——译者注




# 第三章
# 完美市场和“真话世界”

正如我们所见，税收就像谎话：它扰乱这个“真话世界”。在本章中，我将阐述一种改进税收的方法，它兼顾公平与效率。对于为冬季取暖费发愁的老人们来说，这是个好消息，但对泰格·伍兹来说则不然。



你可能没想到，金·凯利（Jim Carrey）的电影与经济学有很多相通之处。实际上，我们可以从这位橡皮脸的喜剧演员那里学到很多东西。想想主人公为弗莱彻·里德的电影《大话王》（*Liar, Liar*），因为儿子许下的生日心愿，弗莱彻·里德发现他要被迫在24小时里讲真话，这可给弗莱彻带来了大麻烦，因为他是一名律师——律师在他儿子心目中就是大话王。不出所料，随后就是一连串喜剧场面，惊恐中的弗莱彻面对每个问题都会不由自主地说出实话。自由市场并不是好看的电影，但它们就像弗莱彻·里德的儿子一样，强迫你说出真相。虽然电影中金·凯利扮演的角色丑态百出，但我们会发现，“真话世界”造就了一个完全有效的经济，在这种经济中，不可能在无人受损的情况下令某人获益。

在本章，我们将从经济学的角度探讨真话意味着什么，它如何带来效率，以及为何效率是好的。我们还将研究效率的缺点：效率为何不能一直带来公平，以及为何我们要征税。正如我们所见，税收就像谎话：它们扰乱这个“真话世界”。但是我将阐述一种改进税收的方法，它兼顾公平与效率。对于为冬季取暖费发愁的老人们来说，这是个好消息，但对泰格·伍兹来说则不然。

如果愿意的话，你可以想象一下，假如弗莱彻的儿子在许下生日心愿时，所针对的不只是他巧舌如簧的爸爸，还有全世界的人，那会出现什么情况。就这样，让我们到“真话世界”里买一杯卡布奇诺。在冲泡咖啡之前，那位咖啡师先将你上下打量一番，然后问：

“这杯咖啡你最多愿意付多少钱？”

你想撒谎，假装自己并不太想要这杯咖啡，但真话却脱口而出：

“我的咖啡瘾犯了，15美元。”

那位咖啡师满脸堆笑，准备借机狠宰你一次，但你是有备而来，已准备好了自己的问题：

“一杯咖啡使用的咖啡豆成本是多少？”

“你们的咖啡杯和塑料杯盖花了多少钱？”

“养一头奶牛花多少钱？一头奶牛挤多少奶？”

“这里的冰箱、取暖、照明所用的电费是多少？”

现在轮到那位咖啡师的“弗莱彻·里德时刻”。无论她多想回避这些问题或抬高卡布奇诺的成本，她都无法说谎。结果表明，那杯卡布奇诺的成本不是15美元，而是不到1美元。那位咖啡师还想讨价还价，但你使出自己的撒手锏，提了这样一个问题：

“在30米之内还有卖这种咖啡的地方吗？”

“是的……”她绝望地说，同时“砰”的一声，头重重地撞到吧台上，她被彻底打败了。

你心里踏踏实实地走出咖啡屋，手里拿着那杯以92美分买来的卡布奇诺。

## 价格透露的信息

任何价格体系都包含一个基本原则，这个原则就是：商家和消费者不用必须按照某种特定价格购买或销售商品——他们总可以选择退出。如果你只愿花50美分买这杯咖啡，没人强迫你抬高自己的出价，或者强迫咖啡师降低咖啡的价格。交易不会发生，就这么简单。

当然，有时你会听到人们抱怨，说他们如果想得到某种东西，比如说中央公园西路的公寓，那么就必须支付高昂的价格。这话不假，但是，虽然商品价格有时高得离谱，但你很少必须购买某种东西，你可以花钱在哈莱姆区买套公寓，或者在纽华克买一栋房子，或者买100万杯咖啡。

在自由市场中，人们如果觉得某种商品要价过高，超过其本身的价值，就不会购买。同时，人们如果觉得某种商品的价值超出买家的开价，他们就不会出售（或者，如果他们出售的话，也不会持续很长时间；如果商店按照生产成本一半的价格出售咖啡，那么它很快就会破产）。原因很简单：没人强迫他们，这意味着发生在自由市场的多数交易都能够提高市场的效率，因为它们能够使买卖双方都受益，或者至少不会受损，而且不会伤害其他方。

现在你开始明白，为什么我说价格能够“说出真相”、透露信息。在自由市场中，所有购买咖啡的人都选择拥有咖啡，而不是买咖啡所支付的钱。也就是说，他们选择咖啡，而不是92美分可购买的其他东西。这就是说，对客户来说，这个产品的价值要么等于其价格，要么高于其价格；而对生产者来说，这种产品的成本要么等于其价格，要么低于其价格。这个道理或许十分简单，但其现实意义非常大。

我们知道，在自由市场中客户认为他们所购买的咖啡价值高于其价格。这种道理好像微不足道，但它看起来并非如此。首先，在市场之内还有这种“微不足道”的信息，而在市场之外的交易，大家的看法就很不一致，例如华盛顿特区引起巨大争议的新棒球体育场项目。棒球队蒙特利尔博览会队（Montreal Expos）同意搬到华盛顿，但前提是华盛顿市政府资助修建一座新的体育场。有些人说，补贴将高达7 000万美元，

还有人说金额将高得多。或许这是个好主意，或许不是。我们如何确定这样花费纳税人的钱对不对？现在还没有定论。

在市场体系内部做决定时，就不会产生此类争议。如果我决定花70美元买张票去看棒球比赛，没人会问我值不值。我自己做出选择，所以很显然我认为值。这种自由选择透露出信息：我认为什么重要，我的偏好是什么。而当几百万人做出选择时，市场价格汇总起来，就可以反映出我们大家的考量和偏好。

## 完美市场：真话，只有真话

因此，在自由市场中客户认为他们购买的卡布奇诺价值高于其价格，这并非微不足道的信息，而是很重要，但我们不能就此止步。

现在再重新想象一下：这个咖啡市场不但自由，而且是完全竞争的市场，不断有创业者产生新创意、建立新公司，进入这个市场，对现有公司形成威胁。（竞争行业的利润只足以支付员工工资，并使创业者相信他们将钱投入这个行业比存在银行里划算。）竞争迫使咖啡价格下降到“边际成本”——咖啡屋多提供一杯咖啡时付出的成本，我们都记得，这一成本低于1美元。在完全竞争的市场中，咖啡价格等于咖啡的边际成本。如果价格低一些，就有公司退出，直到咖啡价格升上来。如果价格高一些，新公司就会加入，或者老公司扩大经营。突然之间，咖啡价格表达的不是一种模糊的现实（对买主来说，这杯咖啡值92美分或者更多，而对咖啡屋来说，它的成本是92美分或更少），而是确切的真相（这杯咖啡在咖啡屋的成本就是92美分）。

如果其他行业也是完全竞争，那会怎样？这就意味着，对每种产品来说，价格都等于边际成本。每种产品都通过一个超复杂的价格网络与其他所有产品联系在一起，所以当经济体的某个地方发生某种变化时（巴西出现霜冻，或美国出现购买苹果iPod的热潮），其他一切都将改变，以适应前面的变化。这种改变可能细微得难以察觉，也可能很大。例如，巴西的霜冻将损害咖啡作物，使全球的咖啡豆供应减少，这将增加咖啡店要支付的原料价格，直到咖啡消费减少的量等于咖啡减产的数量时，这种价格上升的势头才会停止。替代产品（如茶）的需求将上升一些，这鼓励茶价的升高和茶叶供应量的增加，互补产品（如咖啡伴侣）的需求将下降一些。在肯尼亚，咖啡豆种植户将获得更高利润，并投资改善自己的生活，如为自家房子装上铝制屋顶；铝的价格将上升，所以有些农户在购买之前决定先等等看。这意味着银行账户和保险箱的需求将上升。然而对于庄稼遭灾、运气不好的巴西农户而言，情形恰恰相反。自由市场就像一台超级计算机，处理着各种各样的需求和成本，以极其复杂的方式推动人们做出反应。

这看起来像在做荒唐的假设，但经济学家能够测量，而且已经测量出了某些效应：当霜冻袭击巴西时，世界咖啡价格的确上升，肯尼亚的农户的确在购买铝制屋顶，安装屋顶的人工费也的确上升了，而且农户们也的确调整了自己投入资金的时间，以免支出过高。即使市场并不完美，它们仍能够传递极其复杂的信息。

各国政府或其他各类组织发现，针对如此复杂的信息做出反应是很困难的。在坦桑尼亚，咖啡豆的生产不处于自由市场中，因此咖啡豆价格上升后，获益的不是农户，而是政府。从历史上看，该国政府未能认识到这种价格优势的暂时性，没有明智地花费这笔钱，而是用它为公务人员大幅提高薪金。

要理解市场为什么能够如此出色地处理复杂信息，首先要从客户角度考虑问题。我们知道，他之所以购买那杯卡布奇诺，是因为他认为那杯卡布奇诺的价值高于他用同样多的钱可购买的其他东西。但是，他用同样多的钱还能买什么呢？在我们的“真话世界”里，他能买到成本等于或低于一杯卡布奇诺的任何东西。如果他选择咖啡，那么他就是在说，在世界上所有与这杯咖啡同价的东西中，他最愿意得到的是咖啡。

当然，在其他地方，其他人将钱花在咖啡之外的其他商品上，如电影票、公共汽车票或内衣，还有些人选择不花钱，而是将钱存进银行。所有这些相互竞争的需求拉动生产商做出反应。如果人们想要电脑，那么生产商将建工厂、雇用工人、购买塑料和金属，这些原料本可用于其他用途，现在被用来制成电脑。如果人们想要咖啡而非内衣，那么更多土地将用于咖啡的生产加工，而不是用于其他用途，如建设公园或住宅，或者种植烟草，内衣店将被咖啡屋取代。当然，新兴公司将从银行贷款，利率将会上升或下降，这取决于存款额与贷款额之间的差额。利率是另一种价格——当前而非明年的支出的价格。你可能认为，利率是中央银行确定的，如美联储的艾伦·格林斯潘或英格兰银行的默文·金（Mervyn King）。实际上，格林斯潘和默文·金领导的委员会确定的是“名义”利率，真实利率是通货膨胀后的利率——由市场针对中央银行的反应所决定。

变化不会止步于此。价格体系内的波动继续向外延伸，它们极其迅速地刺激着经济领域的某些部分，从而在其他领域，如教育或科技领域造成缓慢但巨大的变化。例如，如果电脑生产中缺乏足够的熟练工人，戴尔和康柏等生产商就必须培训这类工人，或者提高岗位工资水平，从

苹果和Gateway等公司吸引熟练工人。随着熟练工工资的提高，人们会看到有必要抽出时间去读大学；生产商有兴趣制造更廉价或更优质的电脑，这种兴趣将推动实验室和工程学校的发展；对塑料的更多需求将抬高原材料（原油）的价格，这又将刺激以石油为能源的企业转而采用廉价的替代燃料，或投资于节省能源的科技。而且这种变化在持续下去。这类效应中，有些非常细微，有些非常巨大，有些产生立竿见影的效果，有些则在几十年内无法被认识到。但是在“真话世界”中，在完美市场的世界中，所有这些效应都产生作用。

像以上这样一系列完全竞争的市场相互紧密联系，会出现什么结果？

公司以恰当方式制造商品。任何浪费资源、过度生产，或使用错误技术的公司都将退出市场。每个产品都是以最有效的方式制造出来的。

公司都在制造恰当的商品。产品的价格等于产品的制造成本。价格同时反映客户在进行选择时考虑的要素（两杯咖啡与一个丹麦酥饼的价钱一样，你选择什么），价格直接联系产品成本和客户偏好。

商品制造遵循了恰当的比例。如果生产的咖啡太多，生产商将降价；如果生产量小，价格将上升。无论哪一种，现实将自我纠正。在竞争市场中，价格等于成本，没有因素刺激任何人少生产（放弃有利可图的销售）或多生产（制造产品的成本高于任何人乐意付出的代价）。竞争规则——价格等于成本、等于消费者认同的价值——使经济保持有效。

商品流向“恰当的”人。购买产品的人只是愿意支付适当价钱的人。假设我从阿克塞尔那里收回一杯卡布奇诺，然后给鲍勃，在“真话世界”中，这是一种浪费。阿克塞尔愿意为这杯咖啡付钱，而鲍勃不愿意，这意味着阿克塞尔比鲍勃更看重这杯咖啡，而我的做法是低效的。请注意，在这里我将“恰当”和“有效”等同起来，稍后我们会探讨和质疑这种假设。

因此，如果以恰当方式制造出恰当数量的恰当商品，而且这些商品流向最看重它们的人，那么就不再有任何提高效率的空间。换言之，你无法做到比一个完全竞争的市场更有效率。一切都自然而然地完全遵循价格体系中包含的真相：价格是公司成本的真实反映，也是客户价值的

真实反映。

## 没有市场的生活

因为西方社会高度依赖自由市场，所以我们会发现，很难设想没有市场的生活将会怎样，或者退一步讲，我们难以理解市场的影响有多么深刻。然而，现代民主国家提供了很多市场体系之外的商品，通过研究这类商品的提供方式，我们能够了解市场的优点和缺点。你可以想想当地亲切的警察部门，它们就是由非市场的税收体系来付酬的。非市场体系有一些好处——例如，当你拨打“911”时，没人会要求你提供信用卡的信息。政府应该向富人和穷人提供同等程度的保护，尽管它好像未能做到一贯如此。

然而，非市场体系也有一些缺陷。例如，如果一位警官作风粗暴或能力不足，你无法选择“购买”另一警察部门的服务。如果你认为警方提供的保护太过火，也轮不到你来削减他们的工作量。同时，如果你想要得到额外的服务，你也无法通过多付钱做到这一点。不，你必须游说当地的警方，希望他们考虑你的请求。

政府提供的学校教育是我们很多人接受的非市场的服务。在英国和美国，多数人都将子女送到政府创建的学校去读书，但这些学校各不相同——不同的氛围、不同的学科特长，最重要的是，有些是好学校，有些则不是。针对学校的市场解决方案类似于针对食物的市场解决方案：最好的食物流向愿意且有能力付最多钱的人。但是在政府主导的行业里，没有价格的分别。那么发生了什么情况？——家长们排队、争吵、抗议。他们搬家到有好学校的地区。在英国，政府主导的教会学校往往可以培养出学习成绩优秀的学生，所以无神论者每个礼拜天带子女到教堂，以得到牧师的推荐，从而进入这类学校。

就像警察部门一样，这个非市场体系也具有一种暧昧的优势，它掩盖了一个事实：与富人相比，穷人无法享受到同等质量的教育。而且同样，这个非市场体系遭遇一个严重问题：关于价值、成本、福利的真话消失了，很难辨别哪些父母将子女送进教会学校是出于宗教原因，哪些父母这么做只是因为望子成龙。同样不可能了解的是：为得到更多教师和更好的教学条件，家长们愿意出多少钱。在市场体系中，提供好学校

需要多少成本、谁愿意为这些成本付钱，有关的真相将自动浮现，而非市场体系在这些基本问题上纠缠不清。

好像人们很乐意为好学校掏腰包，因为我们看到，好学校周围的房价总是高一些。这一非市场体系优先考虑本地学生，所以有些家长既然乐意掏钱送子女进好学校，当然也就愿意在有好学校的地区买房子，这样这笔钱就进了房地产商的腰包。这好像有些不合理。而市场体系将使这笔钱直接流向好学校，因此好学校会越来越多。

# 价格的信号功能

价格发挥两种功能，而不是一种。在市场体系中，价格提供一种方式，决定谁能享受有限的学校供应：谁掏钱最多就可以将子女送进最好的学校。这是一种令人不愉快的状态，因此，之所以设计政府主导的学校体系，就是为防止出现这种情况。但价格同时释放信号：建更多学校，雇用更多教师或如果教师短缺就涨工资，购买更好的教学设备。长远来看，在价格体系的作用下，乐意为好学校掏钱的强烈愿望将转化成大批的好学校，就像在价格体系作用下，对咖啡的巨大需求将转变为大量卡布奇诺。

难道政治家不知道我们很看重好学校吗？他们不该让政府投资去建设好学校吗？难点在于：政治家不但听说我们想要好学校，而且还听说我们想要更多的街头警察、更好的医疗服务、大量宽敞的道路、出色的福利条件、低税收、大杯的香浓奶咖。我们提出这些要求是很容易的，但是价格迫使我们言行一致，价格透露出真相。税收有其好处，但税收大多无助于显露真相，因为我们不能根据我们自己的消费愿望来选择是否缴税。因为价格是可选的，所以它们透露出信息。

这些都不足以证明，应反对以非市场的过程提供警察服务或学校体系。非市场的体系有其好处，但它们同时丢失了重要的东西——信息，有关短缺、需要、愿望的信息，有关不方便之处和成本的信息。有时信息的丧失是值得的，因为平等或稳定方面的收益能够予以弥补，但有时信息丧失后，会造成一个经济体、一个社会在浪费和困惑中挣扎。我们以为，我们从学校和警察部门得到的价值大于它们向我们征收的税款，但我们无法确定。卡布奇诺就不是这样。

## 效率与公平：我们能处理好吗

完全竞争的市场就像一个巨大的超级计算机网络。依靠惊人的运算能力和每个经济领域的传感器——这些传感器甚至深入我们的头脑、读取我们的欲望，这个市场不断对生产进行重新优化，对生产成果进行完美的分配。要记住，当经济学家说经济处于无效状态时，他们的意思是：有办法可以在不损害任何人的情况下令某些人受益。虽然完全竞争的市场完全有效，但效率并不足以确保社会能够公平，效率甚至不足以确保我们乐意生活在这样的社会。例如，如果比尔·盖茨拥有全世界的钱，而别人都快饿死了，这就是个有效的社会，因为除非使比尔·盖茨受损，否则没有使其他人获益的方式。除效率之外，我们还需要其他东西。

所以并不奇怪，我们有时宁可选择善意的谎言。例如，要为明尼苏达州一位老妇人的房屋供暖需付出高额成本，但我们宁可补贴这部分燃料，而不想让她面对这笔费用的真相。

相对于补贴，税收是造成无效的更普遍原因：政府从市场交易中征税，将税收所得用于我们期望的好的事业中，如警察队伍和学校。为什么税收造成无效？因为它们破坏了完全竞争、有效市场中价格所携带的信息，价格不再等于成本，所以成本不再等于价值。例如，10%的销售税就在以下环境中制造了一个“谎言”：

- 一杯卡布奇诺的成本：90美分
- 在完全竞争的市场中一杯卡布奇诺的价格：90美分
- 一杯卡布奇诺的税后价格：99美分
- 愿意为这杯卡布奇诺支付的价钱：95美分
- 售出的卡布奇诺数量：无
- 征得税款：零

本来有一笔交易可创造5美分的效率收益（顾客愿出价95美分，卡

布奇诺的成本是90美分），但因为销售税的存在，这笔交易没有发生。更糟糕的是，这笔税款也没有发生。如果政府能够在这种情况下免去这笔税款，那么政府不会遭受损失，但咖啡买家将获益——明显的效率收益。

税务官员很难了解何时该征税（在税收不会改变买家行为的情况中），何时该免税（因为潜在买家通过不购买咖啡，就会避免缴这笔税款）。但他们尝试做到这一点，采用的方法就是本书第二章介绍的价格定位策略。当价格敏感度较低时，税率往往很高。例如，政府对汽油和香烟征收高价税，这不是出于环境和保健原因，而是因为购买这些产品的人需要开车、对吸烟上瘾，即使在面对高额税收时，他们也不会改变自己的行为。

我们面临一个两难困境。我们想避免无效，因为在无效的情况下，我们还有机会在不损害任何人的情况下使某些人受益，而我们不想拒绝这种机会。但税收造成无效，而且我们多数人认为，我们需要用税收来实现收入从富人到穷人的再分配（程度或大或小）。我们好像面临两种相互矛盾的紧迫任务：避免无谓的浪费即“无效”，但同时确保财富至少达到某种程度的均匀分配。我们所需要的，是使我们的经济体既有效又公平的方法。

# 我们能够借助市场实现公平吗

完美市场的效率，政府善意干预制造的公平——我们必须在这两者之间做出选择吗？经历了经济大萧条和第二次世界大战后，自由世界的各国政府好像觉得必须这样做选择。20世纪30年代，为应对大萧条，罗斯福总统推行“新政”，扩大联邦政府的作用。在英国，克莱门特·艾德礼（Clement Atlee）的战后政府控制了医疗、钢铁、航空、石油、铁路、电话等大部分行业。国有企业之所以盛行，部分因为在战后那段贫乏困顿、筋疲力尽然而充满希望的年月里，经济学家对指挥那场战争的专家们抱有某种信心，认为他们同样能够有效地组织经济建设。很少有人能够预见到后来国有经济的垮台，无论是苏联这类庞大的经济体，还是坦桑尼亚、朝鲜之类的小经济体。但是，即使他们当时相信私营市场更有效率，这在20世纪40年代也是无关紧要的：如果某种程度的无效意味着社会相对公平，那么战后英国的工党政府也会对这种无效感到满意。

但是，效率和公平这种古老的两难困境后来被一位纽约的年轻人解决了，他的名字是肯尼思·阿罗（Kenneth Arrow）。在十几岁时，阿罗亲眼目睹父亲如何在大萧条中失去了自己的成功企业和所有存款，这使阿罗见识了所有这些不公平。追求社会公正成为阿罗的愿望，但是在理智上他知道，他无法忽略效率的问题。这位年轻的经济学家以其逻辑头脑苦苦思考一种紧张关系：一面是不会出错的自由市场的效率，另一面是实现某种公平的需要。他的解决方案非常精彩，突破了关于竞争性市场和效率的传统思维模式。他做出证明，不但所有完美市场是有效的，而且通过调整起点，利用完全竞争的市场可以得到所有有效的结果。阿罗后来赢得了经济学家能够获得的各种荣誉，他获得诺贝尔经济学奖时是荣获该奖的最年轻经济学家，而且至今保持着这一纪录。但是，为什么他的洞见如此重要呢？

我称他的洞见为“领跑理论”（head start theorem）。不要只考虑一个极其复杂的真实经济体，想一种非常简单的体育比赛项目：100米短跑。速度最快的选手将赢得比赛。如果想让所有选手一起撞上终点线，你就得改变比赛规则，命令速度快的选手慢下来，然后大家手拉手冲刺。这是才能的浪费。或者，你可以将某些助跑器向前搬，再将某些助

跑器向后搬，以使所有选手都尽快跑，在遵守其他通用规则和比赛目标的情况下，速度最快的选手必须跑足更多的路，最后才能与最慢的选手同时到达终点。

阿罗证明，在努力平衡竞争性市场造成的过度行为时，同样的方法也能够奏效。这种方法不是干预市场本身，而是通过一次性付款和一次性征税来调整起跑点。

举例来说，一次性税收可以是政府向每个人征收800美元，或者向每位年满65岁的公民征收800美元，或者向出生证上姓氏以H开头的每个人征收800美元。关键之处在于，一次性税收不影响任何人的行为，因为你无法避免它。所以与销售税不同，它不会造成效率的损失。与此类似，一次性再分配的例子可以是：向姓氏以H开头的每个人赠送800美元，这项政策我肯定投赞成票[1]。

以百米赛跑做比喻，一次性征税就像把助跑器向后搬几步，所得税和销售税就像要求最好的选手在后面起跑，两种方法都可以确保一个更公平的结局，但向后搬动助跑器的方法不会令任何人慢下来。

在百米比赛的背景下，相当清楚的是，得到近似结果的方式之一是让速度慢的选手领跑。在一个经济体的背景下，由于有几十亿不同的商品、愿望、原材料、人才，领跑理论就成了一种相当大胆的主张。但是有一点是真的：你可以让竞争性的经济体利用每种本领和每种原材料，利用每一次贸易、合作、教育、投入的机会。通过改变起跑点，并让完美市场做其余的工作，仍能够得到公平的结果。

这里的含义就是，在一个完美市场中，唯一能够兼顾公平与效率的是“领跑”策略——恰当地进行一次性征税和补贴、使每个人位于公平位置的计划。然后从调整后的出发点开始，完美市场找到每个使大家受益的机会。关键问题是：这在现实中行得通吗？

## 行不通的例子

我们来举个例子。美国政治哲学家罗伯特·诺齐克（Robert Nozick）曾提出一个著名论据，用以反对“视正义为公平”，也就是说，他反对将某种特定的财富分配视为“最优的”或“公平的”分配。在写作时，诺齐克以20世纪六七十年代的著名篮球明星威尔特·张伯伦（Wilt Chamberlain）为例。张伯伦的才华使他变得富有，诺齐克认为这是正当的，因为张伯伦的财富来源于球迷的合法决定，而这些球迷愿意掏钱看他打球。这种情况或许是“正当的”——以诺齐克对这个词的理解，但导致现金分配高度不平等的任何情况都能被看作“公平的”吗？

或许对张伯伦的收入课以重税将使情况更公平，但诺齐克警告说，如果张伯伦并非真喜欢打篮球，而且他不堪忍受重税，他就可能放弃篮球。因此，虽然这种情况可能看起来更加“公平”，但税金不见了，有张伯伦的篮球赛也不见了——卡布奇诺销售税的问题又来了。所以，如果有关各方——球迷和球员，都想要“不公平的”结果时，怎么能说这种收入分配方式是“公平的”呢？

得益于肯尼思·阿罗的理论，我们现在知道，当面对泰格·伍兹这种体育明星时，解决方法就是向他一次性征收几百万美元的税。他仍有动力通过打高尔夫赚钱，因为他无法通过少比赛来避税，而要躲避高额的所得税时，他就会这么做。他赚的钱无疑足以支付税单，还足以购买家用轿车和一座不太招摇但挺好的房子。在这种情形中，没有浪费或无效，但其结果是“公平的”，因为财富的分配更加均匀。

这个方案的唯一麻烦在于，它行不通。问题并非不可能只针对一个人征税：富兰克林·罗斯福总统采用79%的所得税税率时，其门槛非常高，以致只有约翰·洛克菲勒一人适用这一税率。问题更多在于：真正的一次性税收根本不应改变人们的行为。理想情况下，这笔税应在泰格·伍兹出生之前就决定下来，因为如果他能够预料他成功后需要交重税，那么他可能会选择另一种职业。

当然，我们根本不可能在泰格·伍兹出生之前就决定对他收这种税，但我们不应完全放弃“领跑理论”。虽然我们不能总是采用一次性征税和

再分配，但我们有时可以采用。而当我们能够采用时，这种方式就值得考虑，因为它保护了竞争性市场的效率和“真话”，同时加上了公平的元素。

## 行得通的例子

“领跑理论”有更合乎实际的应用，例子之一就是帮助老年人冬季防寒，同时不损害环境。有一个冬天，因为供暖不足，英国有2.5万老年人死去。为解决这一问题，政府征收的家用燃料税比其他商品税率低。但处理这一问题的方式有点奇怪，相当于“在后面起跑”的解决方法。如果政府需要提高税收——好像所有政府都这样，那么接近有效策略的第一个方法是：针对所有东西采用同一销售税税率，因为这不会太过改变人们的购买决定。如果想更加有效，就考虑第二章介绍的“价格定位”。因为客户无法轻易减少燃料消费，他们对家用燃料的价格就不会太敏感，因此政府应针对燃料多征一点儿税，同时针对其他商品少征一点儿税——客户不会改变他们的行为，所以无效的程度将会降低。更加精密的观点（提前看过第四章就可以了解到这一点）说明，家用燃料是一种不可再生能源，而且使用起来造成污染，所以更应该对家用燃料多征税。

家用燃料税率低、其他商品税率高的情况我们觉得难以理解，但当老人们面对冷冰冰的燃气或燃油火炉发抖而无法承担这笔费用时，我们又开始担心。这必然会成为政府必须做出的艰难选择之一吗？不一定。不要根据这一错误税率对其他人进行征税，最好是选择一个合理税率，但同时给老年人以领跑的机会——因为他们的贫困和虚弱，他们对供暖有额外的需要。这个简单的补救政策就是：提高燃料税，但为老年人提供额外的补贴。他们可以利用这笔钱使火炉燃烧起来，保持身体的温暖。

根据“领跑理论”我们知道，得到这笔钱后，领补助的人会自己去找到有效的结果——这个过程可能无须燃烧更多燃料。并非每个领补助的人都感到冷，而的确感到冷的人会去寻找解决问题的更好方法，有些可能利用这笔钱搬去佛罗里达，有些可能用它来增强房间的保暖效果。那些不感到冷的人会将钱花在其他地方。除非有必要，没人会燃烧更多燃料，而如果有这种必要，他们将有钱满足自己的这种需要。

“领跑理论”告诉我们一个道理：当碰到问题时，有必要先问问，是否可通过调整助跑器解决这一问题，而不是干预比赛。这种战略并非总

能适用，但因为自由市场是有效的，所以努力提高效率达到其他目标是值得的。

整个这一章，我们经历了一次幻想之旅，这次旅程像弗莱彻·里德的故事一样似是而非。在“真话世界”里，市场都是完整、自由、竞争性的。在现实中，要让全世界都是完整、自由、竞争性的市场，其可能性相当于巧舌如簧的律师开始向所有人讲真话。

你可能会问自己：这一章虽然短，但我为什么要去读某些怪异经济学家的幻想？答案就是：这种幻想帮助我们理解经济问题为何产生，也保证我们向更正确的方向前进。我们知道，一个完美市场的世界再加上“领跑”的方法，这正是我们当前能够追求的最好目标。当现实世界的经济运行失灵时，我们知道要去研究市场失灵的原因，并尽量进行补救。

我们已经研究了市场失灵中的一种：有些公司拥有稀缺力量，能够将商品价格定得远高于其真实成本，也就是在竞争性市场里的价格水平。正因如此，经济学家相信，偏向市场还是偏向企业，尤其是特殊的企业，有很重大的差别。偏向市场的政治家相信竞争的重要性，愿意阻止企业获得太多的稀缺力量，而受企业游说者影响太大的政治家所做的事恰恰相反。

无论是否得到政治家的支持，公司拥有稀缺力量就是一种市场失灵，除此之外，还有两种市场失灵。在接下来的两章中，我们将面对这两种市场失灵，同时将有趣的“真话世界”留在身后，重新面对现实世界。

---

[1] 作者的全名为Tim Harford，姓氏以H开头。——译者注




# 第四章
# 城市交通

从华盛顿到伦敦、东京、曼谷，世界每一座大城市都挤满了各式各样的车辆。这些车辆严重影响了无辜局外人的幸福感，造成严重的空气污染。如果我们采用昂贵车辆的“奢侈品税”，或者按照出车次数向司机收费，结果会大不相同吗？



我们刚刚了解到，在完美市场的世界里，一切都将出现最好的结果。我们知道，完美市场完全有效，除了分配方面，它在每个方面产生的结果都是完美无瑕的。我们还知道，根据“领跑理论”，我们能够提前处理财富分配引起的不满。转眼之间，所有问题都解决了，或者，至少有关产品与服务分配的问题解决了。

这好像很动听，但为什么今天上午我还在路上堵了两个小时？汽车一辆跟一辆地堵在路上，这真是一种愚蠢的浪费。我们本可以乘坐公共汽车或合伙开车，我们本可以在15分钟内到达华盛顿市中心的目的地。这时完美市场在哪里？当然，明确的答案是：现在没有哪个完美或不完美的市场能够使你在街上开车畅游，不太明确的答案是：这样的市场或许可以出现。

因为充满了完美市场而顺利运行的经济既不有趣也不现实。然而，因为完美市场提供了一个非常明确的基准，经济学家发现，较容易的方法是从研究完美市场开始，找出目前错误的地方，而不是从零开始，找出目前正确的地方。这种关于世界的思维方法将引导我们解决城市交通的问题。

# 我的世界出了什么错

我是个快乐的人，但生活中有几件事实在令我恼火，我希望能够改变。我希望不必每隔几年就得花那么多钱升级电脑软件，我希望自己生病时医生能提供恰当的治疗，我希望华盛顿的街道不那么拥堵，污染不那么严重。

这三种个人的烦恼或许很普遍，它们对应了三个关键方面，正是在这三个方面，市场无法达到第三章描绘的那种完美理想。正如我们在第二章所见，面对稀缺力量时市场无法正常运转。购买电脑软件正是这种问题——市场被微软一家公司垄断，它拥有强大的力量，可以制定高价格。如果某些决策者缺乏信息，市场也无法正常运转。当我去看病时，我不知道医生是否提供了优质的治疗，而且他无须考虑治疗成本的问题，而我的保险公司在不了解实情时，却会千方百计拒绝偿付（我们将在第五章谈医疗的问题）。最后，如果有些人所做的决策影响到局外人，市场也无法正常运转：一名司机从加油站购买汽油，这对司机和加油站来说都是好事，但对局外人来说则不然，其中包括其他的司机，因为很多局外人都必须吸入因这桩交易而产生的一氧化碳。

这三种严重问题被称为“市场失灵”：稀缺力量、信息缺失，以及本章的主题——对局外人有副作用的决策。经济学家称这种副作用为“外部效应”（externality），因为它存在于最初决策之外，例如购买汽油的决策。无论是因为稀缺力量、不完全信息，还是因为外部效应，当经济体无法成为理想中的“真话世界”时，麻烦就来了。

## 司机如何影响到局外人

华盛顿、伦敦、东京、亚特兰大、洛杉矶、曼谷，世界每一座大城市都挤满了轿车、公共汽车、卡车。这些车辆严重影响了无辜局外人的幸福感，造成严重的空气污染。需要承认，伦敦当前的空气污染不像19世纪50年代的“奇臭”那么严重，当时有成千上万的人死于霍乱。但是，交通造成的空气污染同样不容小觑：数千人死去，正是因为其他人愿意开车。在英国，因为汽车尾气污染，每年约有7 000人过早死去，死亡率略高于万分之一。在美国，环保署估计，因为柴油机等源头排放的颗粒物质，有1.5万人过早死去。如果你认为在路途上耗费几小时是充实或快乐生活的严重损失，那么在伦敦等大城市，交通拥堵造成延迟后，你付出的代价就更高了。此外还有噪音、交通事故、“栅栏效应”（barrier effect），这些使得人们，尤其是儿童，不敢步行去上学、去附近商店，甚或到街对面的邻居家。

人们不是傻瓜，大体上可以说，开车出行的人从驾车行为中获益。但是他们这么做时，却给周围人造成了损失——其他司机被堵在车流里；父母们不敢让小孩步行去学校；行人等得不耐烦，冒着生命危险横穿马路；因为汽车噪音，即使在闷热的夏天，办公室里的工作人员也不能打开窗户。

因为每位驾车的司机都在给他人造成麻烦，所以自由市场无法产生解决交通问题的方法。拥堵和污染这类外部效应严重偏离了“真话世界”。在“真话世界”里，每种自私行为都能带来共同的好处。我自私地购买衬衣，因为我想要它，但这么做的过程中，我为衬衣制造商提供了资金，而且这不会伤害任何人。在衬衣的制造地中国，纺织工人寻找最好的工作，而生产商寻找最能干的雇员，这些符合所有人的利益：产品生产出来，是因为有人需要它们，而且这些产品都是由最适合做这项工作的人生产出来的。在这种情形下，自我为中心的动机符合所有人的利益。

司机的情形则不同。对于受他们干扰的人，他们并未提供补偿。在我购买衬衣时，我所花的钱就是对衬衣制造及销售成本做出的补偿；但

当驾车出行时，我利用的是免费的道路，我甚至无须考虑给社会制造的成本。

## 不同类型的价格：边际价格和平均价格

若说司机无偿使用道路，那是不太公平的。在英国，你必须支付一笔数目可观、叫作“车辆执照费”的年度税，否则在公共道路上开车甚至停车都是违法的。美国的很多州也有类似税种。汽油和柴油的税也很重，引起巨大的愤怒。例如在2000年秋，英国人发起一系列的抗议活动，阻止各种高价油运往加油站，使得整个英国陷入停顿。在英国，车主每年为车辆和燃油支付200亿英镑的税；在美国，这个数字大约为1 000亿美元。如果问“他们付得够多吗”，那就是问错了问题，正确的问题应该是：“他们的钱付得对吗？”答案则是否定的。

这里有两种不同概念的价格，而两者的区别事关重大。如果司机支付每年一度的执照费，那么他穿越城市一次的价格可是相当高的。但是司机再次穿过城市时，所需承担的费用就很低了：穿过城市的耗油量不会多，而司机无须另付费用。你已经花钱获得了开车上路的权利，你不会因为开的里程少而得到优惠价，你想多开就多开，因为你的税单不会因此增加一分钱。这是平均价格与边际价格的区别，而边际价格就是多一次开车出行的价格。

要理解为什么这种区别事关重大，我们先谈谈酒。我上大学时，学校里面的俱乐部和社团常常举办大型派对。在举办派对时，有些人根本不喝酒，多数人喝得太多，这并不奇怪。这是因为有两种不同类型的门票：“包含酒精饮料”的门票允许无限制地豪饮，因为里面已预付了酒精饮料的费用，比如说这种门票价格为10英镑（当时约为15美元）；另一类型的门票要便宜很多，所以你只能喝那种苦涩的橙汁，同时待在角落里，看那些纵情饮酒者变得越来越丑态百出。参加派对而只喝几杯啤酒是相当昂贵的选择，所以多数人要么借机狂饮一番，要么一点儿酒也不沾。当然，结果都是一片混乱，不过也有些人觉得这种派对相当不错。

校方觉得酗酒是个问题，所以他们考虑加以解决，要把下一次派对的“含酒水”门票票价提高到20英镑（约30美元）。然而，可能出现的情况是：虽然有几个人会从饮酒转为喝苦涩的橙汁，或干脆不参加派对，但多数饮酒者还是觉得，派对没有酒喝就没啥意思。虽然非常不情愿，

但他们还是会将钱夹掏空。当天夜晚，他们当中很多人又会把自己的胃掏空。

校方误解了这一问题。他们知道学生们喝酒太多，而且正确地想道：解决方法或许与提高饮酒的价格有关。问题在于：饮酒的价格有不同的描述方法。成为一名饮酒者的价格是10英镑，一杯酒的平均价格：以一名学生喝20杯计算，价格为50便士。然后有一个一杯酒的边际价格，这个价格是零。你买了门票之后，就可以随心所欲地喝。

问题：如果是你在管理大学，你将采用什么方法处理该问题：（a）提高饮酒者的门票价格？（b）提供可口的橙汁？（c）取消门票，人们喝多少酒就收多少钱？

可口的橙汁是不错的选择，但卧底经济学家将会建议：解决当前问题的方法是c。

再回头看交通拥堵的问题。如果你向交通部长提建议，你可能会拿学生派对做类比。现在，潜在的司机有两个选项：他们被迫交一大笔预付费用，然后随心所欲地开车；或者他们根本不能开车。第二个选项相当于“橙汁”选项，要求他们改骑自行车、搭乘公共交通工具或步行。然而与学生派对一样，选择第一个选项的人越多，第二个选项就越缺乏吸引力。

你甚至可以提出一些政策选项：（a）提高驾车的预付费；（b）提供更可口的“橙汁”（更多公共汽车、更好的地铁、自行车道路、人行横道）；（c）取消预付费，按照出车次数向司机收费。

所有选项都可在某种程度上（或许在很大程度上）减少交通拥堵，但切中问题症结的是选项c。司机没有生活在“真话世界”，也就是说，他们并不支付自身行为的真实成本，其中包括影响局外人的“外部效应”或副作用。选项c尝试让他们支付这一成本，我们可以称之为“外部效应费用”。

当前，每位潜在的司机都像参加派对的学生那样，得到的都是同样的交易机会：掏一大笔钱，换取一种无限制的放纵机会；或者，一分钱不掏，然后什么也得不到。没有折中方案。

学生派对之所以过度热闹，原因不在于每杯酒平均价格为50便士（不到1美元），而在于下一杯酒是免费的。同理，交通拥堵的原因不在于汽车每次出行的平均税金为50美分，而在于下一次出行总是免费的。

我们不必纠缠于司机平均付多少钱。当然，某个人群平均支付多少税金，这是有关财富分配的重要问题。虽然分配问题很重要，但它与我们的街道是否拥挤、城市是否被污染的问题关系不大。

对交通拥堵问题而言，更重要的是司机支付的边际价格，换句话说，就是司机下一次出行支付的价格。毕竟，造成大量污染或拥堵的不是汽车，问题的关键是出行次数。大学鼓励学生饮酒保持节制时，可以采用按杯收费的方法。同理，交通部要想鼓励司机有节制地出行，可以让他们每次出行都付费。

## 定价应该反映损失

我一直过于简单化，像往常一样。在欧洲多数国家，司机的确以燃油税的形式支付了每英里的税费，但这笔燃油税还是无法接近他们给周围人造成的损失。农村地区的人也要交这种税（相对于城里人在汽油上的花费，他们一般在这方面的支出为前者的1/4~1/3），但造成最严重的交通拥堵、严重空气污染、噪音污染的是伦敦、纽约、巴黎之间的经常往返者。然而，在凌晨时候按同样线路出行，就不会造成拥堵，但污染和噪音仍旧是问题。在阿拉斯加开两小时的车，你也不会造成拥堵，唯一能听到的噪音，可能来自偶尔迷路的北美驯鹿。污染物造成的损害也大大降低，因为很多污染物来不及造成危害就会消散。如果计划针对每次驾车出行收费，让每位司机面对其行为带来的成本，那么高峰期的纽约司机应承担更多，因为他对其他人造成的危害更大。无论按多高水平的外部效应费用算，如果它要反映真实，就必须根据时间、地点的不同有所变化。

之所以设计外部效应费用的概念，并非为阻止人们做任何造成他人不便的事情，而是让大家考虑到给他人造成的不便。举一个极端的例子：如果我在弗吉尼亚的蓝脊山游玩，当然愿意看到相对纯粹的自然风光，所以小路上拥挤的游客自然令我感到些微不舒服。他们或许给我造成不便，但如果禁止他们游玩，那就会失去效率，因为在这里的游玩使他们享受到那么多快乐，而给我造成的麻烦却是微不足道的一点点。

外部效应收费需要达到快乐与麻烦之间的平衡，它必须反映外部效应的成本，但不能过分。我们应努力建成这样的世界：人们能够自由自在地做自己喜欢的事，即使给其他人带来些微的不便，但与此同时，如果一点小小的努力就可避免伤害他人，我们都应克制而不伤害他人。我们在第三章已经发现，完美市场造就了我们所在的世界，至少在市场作用的领域是如此。完美市场无法使我们微笑面对路人或爱我们的家人，但它们能够确保我们得到一杯卡布奇诺，只要我们愿意付出的钱高于其真实成本——这成本包括咖啡师、咖啡豆采摘者、企业家、机器制造者等人的时间和麻烦。换言之，如果我们的快乐多于使之成为可能的麻烦，那么完美市场能让我们自由地获取自己的快乐。

这就是为何当市场好像正常运行时，经济学家感到相当轻松。但我们同样警觉到很多市场失灵的情况。那么，当我要决定是否驾车穿过城市时，我如何能够确定我的收益多于他人为此付出的成本？其实，我们无须操心有效市场交易中的成本与收益。如果炼油和汽油零售都是完美市场（事实与普遍观点相反，它们距离完美市场并不远），那么汽油的提炼和分销已在价格中完全体现出来。除非我从汽油中获取的收益多于提炼和分销汽油带给工作人员的麻烦，否则我不会购买汽油。

然而，我们应操心从市场交易中缺失的成本与收益。汽油造成的污染毒害当地，造成全球变暖，而且，当我燃烧完一箱汽油后，所造成的大部分污染损害不会落在我或石油公司的身上。方法就是模拟完美市场，让司机支付其行为本身的所有成本：他们已向石油公司支付了市场成本，而除此之外，他们还需支付外部效应成本。这种外部效应成本发生在其他人身上，但司机或石油公司并未承担。

现在，设计一种外部效应费用的所有要素都已到位。第一，个体选择或市场交换可能会有溢出的成本和收益，而如果是这样，那就会造成无效。第二，如果我们想改变行为以纠正无效的情况，我们需要针对的是边际价格，而非平均价格。第三，我们需要操心成本问题，因为价格代表的成本已被包含在运行良好的市场交易中，所以我们需要操心的是外部效应成本，因为它们被忽略了。第四，我们的边际定价应准确反映那些外部效应成本。如果我们不喜欢某种行为，简单地予以禁止是不够的，相反，我们应关注这种事情：人们为获得某种小小收益忙忙碌碌，但其行为却让他人付出了巨大的成本。

# 反对外部效应费用的两种意见

外部效应费用要成为政府的一种税，而所有的政府税收都是有争议的。外部效应费用遭到的攻击来自意见敌对的两类道德高论者。

有一派说，外部效应费用这种税对弱势群体不公平。考虑一下这个设想：向高峰期时驾车的司机收费。针对这类提案（它们已被广泛了解），支持汽车行业的游说团认为，司机们的付出已经够多了，提高价码将穷司机赶出道路是不公平的。坚决反对这种做法的另一派认为，实施外部效应收费后，富人在缴完税后仍能为所欲为地做这项提案反对的事情。在交通的问题上，反对汽车行业的游说团声称：富有的司机因为交得起钱，所以能够随心所欲地开车，给环境造成危害，这是否太过分了？

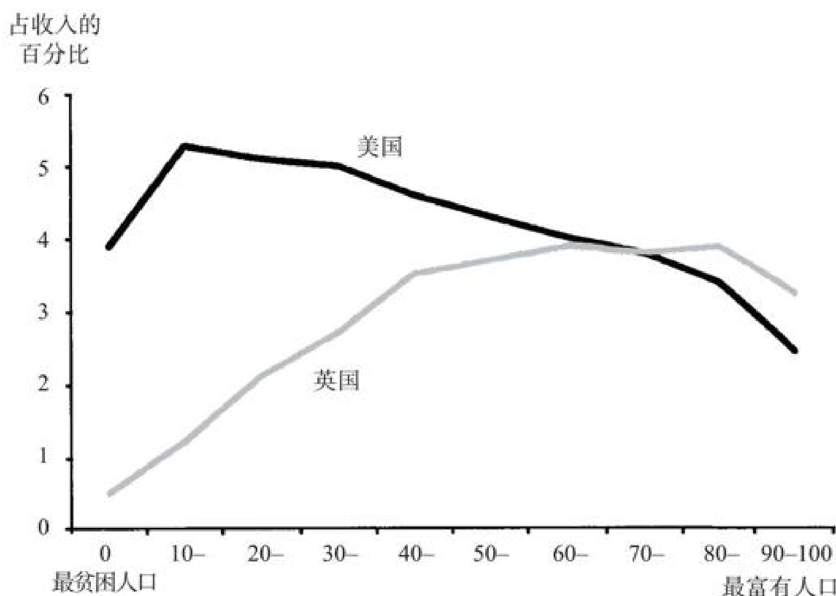



图**4–1** 人们在燃料方面的支出

资料来源：Smith 1992. Chermick and Reschovsky 1997

外部效应费用在再分配方面是不公平的吗？这种收费针对的不是穷人，而是自由的行为：如果你决定不再给他人造成麻烦，你就不必缴纳

外部效应费用。富人有钱，所以能够比穷人更多地开车，这的确是事实，但还有同样的事实：富人能够比穷人吃得更好。这也是不公平的，但如果你接受食物等一般商品的价格体系，为什么就不能接受道路空间或清洁空气采用同样的体系呢？我们认识到，食品、服装、住房不能免费，否则我们很快就将它们消耗殆尽了。正因为道路是免费的，所以我们占领了所有剩余的道路空间。

而且，因为这类活动富人参与得更多，外部效应费用可以成为收入再分配的合理方式。在征收交通拥堵费的问题上，事实就很明显：在英国，穷人不开车——他们骑自行车、步行或搭乘公共汽车。在收入方面，最贫困的10%人口比最富有的10%人口差很多，但在燃料支出占收入的比例方面，后者几乎只是前者的1/7。在燃料的总支出方面，最富有的10%人口比最贫困的10%人口至少高30倍。结论就是：交通拥堵的收费不但能提高效率，而且能通过从富人那里征更多税而做到财富的再分配。

英国的相关数据有利于那些交通拥堵费的维护者，但美国的数据则不然，因为那里的穷人仍经常开车，因此要拿出更高比例的收入来交这种税。但是这个论据不一定站得住脚，因为对外部效应费用进行设计时，可弱化其再分配的功能。在道路的问题上，政府可以取消车辆执照费——一种高额的预付税，并针对车辆的每次出行收交通拥堵费。这就能获得交通拥堵费的效率收益，同时对收入分配不构成大的影响。消除外部效应费用的大部分再分配功能，同时使效率得到提高，这是可以做到的。做到的方法，就是利用第三章提出的针对泰格·伍兹的那种一次性征税，利用一次性征税的办法，在不破坏效率的情况下进行再分配。

抵挡住来自“再分配派”的进攻后，经济学家必须面对另一类道德高论者的激烈指责，他们奉行环境保护主义。关于针对污染和交通拥堵的收费，并非每位环保主义者都反对，但其中有些人反对。他们的理由是：污染就应该是违法行为，而不能对穷人来说是违法行为，对掏得起钱的富人来说就不违法。为什么只允许富人去污染？更广泛的情况是，有些压力集团抗议反对外部效应费用，其根据是：这种收费让人们交钱然后继续干那些令人反感的事情。

对此部分的回应是：即使富人也不会用污染去作乐。富人更可能为交通拥堵付费，这没有错，但他们也不会对此视而不见。或许他们原想两次到商店购物，但考虑之后减少为一次，或者步行去本地商店，而不

是驾车去较远的地方。无论对于富人还是穷人，外部效应费用使其他选择显得更具吸引力。

从更根本的方面讲，我们千万不能混淆这种外部效应规定的严格性与它的方法。交通拥堵费可以定为每天1美元，或每天10美元，或每天1 000美元。我们知道的是，无论社会觉得外部效应的问题多严重，外部效应费用是解决这个问题的最有效方式。例如，设计合理的交通拥堵费是减少道路使用的最有效方式。道路使用需要减少到什么程度，这个问题可以讨论，但无论答案如何，征收交通拥堵费的办法都可以做到。

除了禁止开车的极端办法，还有其他方法可用来代替交通拥堵费的征收，然而问题是，它们也不怎么好办。例如，政府可以给每个人发票证，让他们凭票每周开20英里。这项方案的直接后果是，有些人，尤其是穷人，会将他们的票证卖给其他人，而买票证的大多是富人：穷人愿意拿到钱，富人愿意获得开车的权利。如果政府允许票证的交易，那么这就等于通过另一手段征收交通拥堵费，而且这种方法或许效率更低，因为票证交易还会有讨价还价（收费的多少将由票证的市场价值表现出来）。而如果政府禁止票证交易，那么这项计划显然是无效的，因为有些人想进行交易，却遭到阻止。

还有其他办法，如收取高额的停车费，但这些办法或许仍然效率低，不过难以用一章的篇幅进行证明。例如，高额停车费的确能够阻拦一些司机，但开车和停车之间没有那么直接的关系。有些司机在街上逗留太长时间，只是为了找到免费车位。如果政府想通过收费的办法使大家少开车，那么最好直接向他们收费，并把所得收入花在有益的事业上。

有些利益集团总是抱怨说，外部效应费用不够高，另外一些集团则声称收费太苛刻。经济学家的回答是：无论我们确定多高的费用，外部效应费用都是最有效的方式。针对任何政策，经济学家都能够提出另外的解决办法，但利用外部效应收费的办法，是因为它能够让一些人受益，但同时无人受损。

## 你的命值多少钱

前一节已阐明，任何外部效应费用的高低都会引起争议。对于追求建立“真话世界”的卧底经济学家来说，理想的外部效应费用针对的是所有真实的外部成本，而且只是真正的外部成本。

有必要考虑一下，对于开车行为的外部效应而言，理想体系将是什么模样。司机在开车的时候，都会释放损害本地区的污染物，而如果他是在人口密集地区开车，那就向他征收污染费。还有另一种费用，那就是针对每次出行时排放二氧化碳的收费，因为无论在地球表面的什么地方，这种排放都会影响气候变化。在每种情况中，每次出行的价格同时由车辆排放物的清洁程度决定。如果在拥堵时段的拥堵地区出行，司机还将面临另外的收费。排放更多污染物的老式公共汽车将被征收重税，这将推动它们的引擎升级；重型车辆在使用不堪重负的道路和桥梁时，也要缴费；SUV（运动型多用途汽车）车型也要缴费，因为在交通事故中，它们更容易将司机或行人置于死地。

这是说我们要恢复针对昂贵车辆的“奢侈品税”吗？根本不是。奢侈品税几乎肯定在环保方面具有消极意义，因为它鼓励人们使用陈旧的、污染更严重的车辆——通常便宜的旧车比新车更污染环境。SUV要缴的税可能更多，因为它们不但耗油多，而且重量和高度对其他车辆构成威胁，但不是因为它们更昂贵。征税的目标是鼓励人们开更小、更轻、更高效的车，不是鼓励人们开更便宜的车。

这听起来很复杂。有可能发挥作用吗？很容易想象：每辆车有一个小电脑，它接入全球定位系统，能够跟踪交通拥堵的情况；电脑还监视车辆的尾气排放装置，仪表盘上不断显示当前行车时发生的费用，或许还有提示：“蒂姆，你目前行车每分钟支付9美分。你知道吗？如果你将引擎修理一下，就能将费用减半。”

这种技术会实现的，其中大部分已可以实现，但还有一个难点：搞清楚外部效应的真实成本。电脑能够测量交通拥堵和污染的状况，但在堵车时他人被浪费的时间成本是多少？以颗粒物或苯毒害他人的成本是多少？与其他很多外部效应相关的外部成本与收益都是难以测量的——

时间、健康、安静的环境，甚至还有死亡。

为将问题阐述得更透彻，我们或许可以关注特定的实例：开车行为带来的外部效应如何定价。实际情况的测量非常困难：多一辆车对道路造成多大损坏？多一辆车增加多少噪音？多少事故？耽误其他车辆多长时间？多少污染？污染对健康的危害有多大？更困难的是心理影响的测量。人们对各种各样的烦恼有多在意：污浊的空气、噪音、时间的耽误、压力，甚至还有疾病和死亡，更别说每个人对这些东西的重视程度又不同。

面对这些问题时，我们很容易产生放弃的冲动。为噪音或耽误的时间定一个价格肯定是不可能的，为人的生命定价好像也是不可能的，但如果我们认为可以不做这些决定，那就真的是拿自己开玩笑了。政府推行某种政策时、你每次做出个人的选择时，其实都意味着已做出了一种价值的评估，尽管没人坦然表达这一点，甚至面对自己时也不敢承认。

从个人角度，我们不断做出决定，给我们自己的环境、时间，甚至生命定一个价。在租房或住旅店时，如果你为躲避嘈杂地区而多付钱，那么你就是给安静的环境定了一个价；如果你决定等公共汽车，而不是坐出租车，那么你就是在给自己的时间定一个价；如果你嫌麻烦不去购买烟雾报警器，那么你就是宁可让死亡的机会增加，也要节省相应的时间和钱。然而，当你做出这些决定时，你可能没向任何人甚至你自己坦白，你为安静的环境、时间、生命定下了价格。

政府在做决策时，也暗示出他们为我们的生命确定了价格。政府是应该安装更多路牌和标志，还是花钱安装更多测速摄像机，还是改进医疗保健体系，还是资助癌症研究——还是这些事情都不做，而是减税、提高大学的质量，或治理国家公园？这种决策必须做出，而当做出决策时，里面就包含着有关主观价值的假设，其中包括对人的生命价值的假设。对外部效应费用的估价非常难，因为要定得恰当，就需要对那些假设进行证明和说明。如果不对它们进行证明和说明，在最好的情况下，我们将受到政治进程的摆布，在最差的情况下，我们将默许某些利益集团的自私要求。

估计这些主观价值的最好方式之一，是研究人们实际做了什么。经济学家有一种“显示偏好”的理论，即人们的偏好经由其作为消费者所做的选择显示出来。你买得起梨，但你买了苹果，因此你偏好苹果而不是

梨。对经济学家来说，偏好不只是推测，而是由诸如此类的选择实际确定的。可以简单地说，人们碰到不太明显的因素时也是理性的消费者，甚至碰到与他们的健康安全有关的问题也是如此。如果你花5美元乘出租车可以节省20分钟时间，但你不愿这么做，那么卧底经济学家会得出结论：你宁可将这5美元花在其他方面。这不是个很重要的结论，但有些人还是觉得它可疑。他还得出结论说，根据你租房的决定可以看出，每周的平静和安宁对你来说值15美元；他还观察到你没有烟雾报警器，所以推测出，你不愿花1小时时间和20美元将你的死亡概率减少百万分之一。

两种重要的信息来源透露出人们的偏好：房价和工资。房价包含了一些内在信息，即人们给其他附属设施赋予的价值——商店、草木、低犯罪率、安静的环境、早晨从窗户射入的阳光等等。其中有些可以相当准确地测量，例如，同一条街对面的两座相同房屋价格不同，其价差或许可以显示人们对向阳房屋的偏好程度。还有，如果两种工作所需的技能非常相似，但危险程度不同，那么两种工资就不同，这时工资就显示出某种信息。

这种方法也存在缺陷，尤其是，如果周围安静是因为这里是街道末端，这样就可以让孩子们安全地玩耍，而且因为抗风条件好，还能节省供暖费，这该怎么算呢？每周的15美元里面，有多少是真正付给安静环境的？钻井平台的一份工作收入高但有危险，还同时要求你连续6周不能喝酒，而且所有业余时间待在室内，这种工资如何计算？或许这种报酬与危险无关，倒是与不方便息息相关。要厘清这些因素总是很难的，而且不可能知道你的工作有多成功。但有了足够信息，经济学家就认为他们可以进行不错的尝试。

还有一个问题是：当你购买烟雾报警器时，或许你认为，它只能将你的死亡概率降低五千万分之一，而非百万分之一。所以在贸然确认你为自己的生命确定的价格之前，我们需要弄清楚：你认为烟雾报警器救你性命的可能性有多大。而且我们要确认：你相当理性地不去花太多时间去搞清这种可能性的大小。

虽然这些方法具有争议性而且不完善，但它们反映了主流经济学的一个重要假设：没有人比你自己更关心你的切身利益。

# 知识的两种空白

在利用外部效应定价的方法时，要依赖一些不可靠的信息，即噪音、事故、污染、拥堵这些外部效应的减少对我们来说价值有多大。但这不是我们知识当中的唯一空白，我们同样不知道减少噪音、事故、污染、拥堵的最廉价方法。正是在这第二种空白方面，外部效应定价赢得了喝彩。

当碰到第一种不可靠的信息时，外部效应定价同其他政策一样糟。我们现在知道，任何政策——规定、定价、命令与控制、税收、“放任主义”，都包含模糊或明确的假设，而这些假设关系到污染、拥堵等外部效应的科学证据，也关系到人们在时间、便利性、健康方面的偏好。这些假设越准确，政策就会越成功。

外部效应定价的真正优势，就在于它填补了我们的第二种知识空白。没人知道解决交通问题的最便宜方法，到目前为止是这样。外部效应定价将污染、拥堵及其他问题放入“真话世界”中，而这个“真话世界”是市场为我们创造的。只要个人必须面对真话，或者至少面对我们对他们的行为成本的最佳估计，那么他们就会找出办法降低这些成本。他们做出反应所需的时间越长，他们的反应就越令人吃惊、越具有创新性。我们将会了解到这一点。

## 新奥尔良效应

去一趟新奥尔良，我们就会知道人们对价格信号的反应有多深刻。新奥尔良展现了一种独特的建筑风格——“驼背”房屋，其目的是避税。在19世纪下半叶，由于房屋税根据前排的楼层数征收，所以就有了驼背的设计：前排是一层，后面是多层。它们很有魅力，但如果那是一种实用的房屋设计，在其他地方也会盛行。英国也有类似的故事，那里有很多黑暗的房屋，因为在1696—1851年，英国政府根据房屋的窗户数目向人们征税。

拥堵收费的倡导者相信，劝人们想办法少开车总比劝大家采用浪费的房屋设计更容易。他们预计形势不会在几周内有很大改观，但数月、数年之后，情况就大大不同了，那时我们将生活在一个可以安全、快速驾车出行的社会。

拥堵收费会改变我们每周做出的一些小决定：是否开车去超市，是否乘公共汽车，是否步行去附近的商店，是否通过互联网购买食品，但它也会影响一些大的决定。每年，1/3的人会更换工作，1/7的人会搬家，每次出现这种情况时，大家显然都有机会根据交通拥堵收费来重新考虑出行计划。

还有一种多米诺骨牌效应，即人们的行为变化将相互强化。如果更多人乘公共汽车，街道上的空间就会更多，公共汽车就能更快地行驶，这样就能更节省成本、往返更多次。如果更多人合伙用车，每个人将更快地找到潜在的、路线更相似的伙伴。如果为了节省拥堵费，更多人尝试每周选几天在家办公，或在一天的不同时间上下班，那么更多公司将想办法满足他们。人们可能努力住得离工作地更近，或者，公司搬到市郊，让员工上下班不必交高额的交通拥堵费。

我们不知道结果会怎样。外部效应定价的可爱之处在于，它对问题发起冲击，但并未对问题的解决做出假设。拥堵费向司机发出一个信号：如果高峰期时将车开进城市，你就是在给别人增加成本。然后司机面临着一种选择：要么给予赔偿，要么想办法避免增加这种成本。规避这种成本的办法有很多，市场将推动人们发挥这方面的聪明才智。当不

存在外部效应时，市场会自动计算成本，刺激生产者降低成本；当存在外部效应时，这类成本对市场来说是不可见的，但外部效应收费这种体系能够提供信号，显示出相关成本的存在。

2003年初，伦敦设立了一个交通拥堵收费区（向开进市中心的车辆每天收5英镑或9英镑），人们反应之快远超出很多评论家当初的预料。一年后，总出车次数下降近1/3。规避这种费用的现象更加普遍：乘公共汽车的人增加了15%，骑摩托车的人增加了20%，骑自行车的人增加了30%。不再进入收费区的司机做出了各种各样的反应：25%的人绕过收费区，55%的人改乘公交车辆，20%的人改用其他方式，如骑自行车、合伙乘车，或某些天在家办公。在汽车出行减少的同时，交通拥堵造成的时间耽误现象更是大幅减少，这说明，交通拥堵费使街道的使用更有效了。而随着人们有越来越多的时间调整这种拥堵费，处理这种外部效应的成本将进一步降低。

## 低成本治理污染

20世纪90年代，美国环保署决定治理酸雨问题时，发现了外部效应费用在治理污染中是多么节省成本的手段。环保署想减少发电厂的硫污染。似乎减少硫的排放是有效的，但减少污染物排放既有收益也有成本。因此，管理者不能确定他们该要求减少多大量的污染物。

麻烦的地方在于，关于减少污染的成本，厂家会向管理者撒谎。毕竟，甚至呼吸都会排放污染物——二氧化碳。管理者总不能为了防止污染让大家停止呼吸吧？那么该减少什么污染物呢？如何减少？转而采用其他发电方式？问问造成污染的发电厂，他们都会告诉你，减少他们那里的污染物就像是禁止人呼吸——代价非常高，所以应由别人做出改变。

但是，逼出他们的真话并非很难。管理者可以找出减少污染物所需的成本，只要告诉他们，要么改变他们的排放方式，要么缴费。看他们做何选择，然后根据他们的行动进行判断。

环保署在硫排放的问题上使用了这种办法。他们组织了一次拍卖会，对二氧化硫的排放权进行拍卖，因为酸雨正是二氧化硫的排放造成的。造成污染的厂家可以得到一定配额的排放许可证，他们要么在拍卖会上购买更多许可证，要么通过停产、安装硫净化器或购买清洁煤炭以减少污染物的排放。在以前，环保署让他们安装硫净化器时，发电厂都说这么做耗资太大，所以他们拼命游说，要求终止这一硬性规定。就连环保署都估计，减少一吨二氧化硫的排放，成本大概在250~700美元之间，还有可能高达1 500美元。但当1993年环保署举办拍卖会时，报高价的厂家寥寥无几。这些厂家当初夸大了他们的成本。到1996年时，许可证的价格已降到每吨70美元，甚至在这一价位上，很多厂家宁可购买清洁煤炭或安装净化器，也不愿购买许可证、继续排放污染物。

管理者发现，净化二氧化硫的成本如此低廉，以致没有什么厂家愿意出高价购买二氧化硫的排放权。到最后，愿意出高价购买许可证的只有学生环保小组，他们购买一张许可证，只为赢得15分钟的赞扬。这种拍卖行动的高明之处不在于降低了硫的排放——通过立法也可以做到这

一点，而在于全世界的立法者发现了硫净化的真实成本。它为进一步的立法奠定了基础：制定规则时不再是两眼一抹黑，而是对（最恰当的）成本有充分的了解。而且这为全世界树立了榜样，例如中国的太原正在实施类似的计划。

目前经济学家正在设计类似的拍卖会，以减少二氧化碳的排放，降低气候变化的效应。减少排放需付出多少成本一直存在巨大的争议，但拍卖了油、煤、气的提取许可证后，结果就会出来。拍卖可以温和地开始：2007年，拍卖允许提取的碳的吨数与2006年的数量相同。这就是要求在经济增长的同时，碳的排放量不能增长。如果很多环境问题专家的话可信，这次拍卖会就可能无法售出所有的许可证，因为基本的节能措施并没有成本。我们拭目以待。

然后在接下来的几年，我们将拍卖越来越少的许可证。碳的排放量或许将比许可数量下降得更快，因为投机分子会购买许可证，将它们囤积起来。这不会造成问题：同样数量的排放到最后将会延迟。如果结果证明许可证价格很高，那么因为掌握了相关信息，我们就能进行一次心中有数的辩论。我们就会问：如果气候变化的成本比减少排放的成本高得多，那怎么办？但是很多经济学家相信，就像加利福尼亚的硫排放许可证一样，碳排放许可证将很快表明：脱碳的成本将比我们预料的更低。然而我们会感到奇怪：为什么到现在才开始行动？

# 环境太重要，不能成为道德问题

“今天你怎么到这儿的？”

“什么意思？”

我被搞糊涂了。我来这儿是为了参加一个环保慈善团体组织的研讨会，可是还没走进大厅的门，一位认真的年轻工作人员就开始盘问我。

“今天你怎么到这儿的？我们在搞一个碳冲销（carbon offset）的项目，所以要了解这一点。”

“碳冲销的项目是什么？”

“我们想让我们的会议做到‘碳中和’（carbon-neutral）。我们让每位参会者说明他们从多远来的、使用了什么交通工具，然后我们计算出有多少二氧化碳被排放出来，种多少棵树能够抵消这些排放。”

卧底经济学家禁不住要跳出来。

“我明白了。既然这样，我是从澳大利亚坐无烟煤（anthracite）动力的轮船过来的。”

“对不起……anthracite怎么拼？”

“那是一种煤——非常脏，含硫量很高。哎呀！”

卧底经济学家的妻子在他的肋骨上狠掐了一下。

“别理他。我们俩骑自行车到这儿的。”

“噢。”

这是一个说明卧底经济学家有多气人的例子，同时我也希望，这个真实故事能够引出几个问题。为什么一个环保慈善团体组织一个碳中和的会议？表面上的答案是“这样可以引发关于减缓气候变化的讨论”。这话虽然没错，但容易造成误导。

卧底经济学家从效率的角度看待这些事情。如果种树是对付气候变化的好方法，为什么不把会议扔到一边，尽可能多种树？（在回答问题时，大家都应该说是坐轮船过来的。）如果唤醒环保意识的讨论很重要，为什么不把种树的问题放在一边，多组织几次讨论？

换句话说，当你能够做到“碳优化”（carbon-optimal）时，尤其当会议没能做到苯中和、铅中和、颗粒物中和、臭氧中和、硫中和、交通拥堵中和、噪音中和、交通事故中和时，为什么要进行“碳中和”的讨论呢？该慈善组织还未说清楚是要直接地（通过种树）改善环境，还是要间接地（通过推动讨论）改善环境，就花大量精力保持自己的完全“中立”。但这并不是针对所有外部效应的完全中立，甚至不是针对适当范围内环境污染物的中立，而是在维护其中立性时，只针对一种明显的污染物——二氧化碳，而且他们是以公开的方式大张旗鼓地这么做。

友好的看法是，该慈善团体在树立一个“好榜样”——如果荒谬的行动也能成为好榜样的话。不友好的看法就是，它在故意摆出一种道德高姿态。

这种推理可能使经济学家显得太自以为是，但这是为了阐述一个更重要的问题。环保慈善团体的道德炫耀行为直接关系到这样的事实：公共政策未能揭示我们的行为造成的环境成本。如果它们做到了这一点，环保专家就可以从经济观点阐明他们的意见，多数的道德论调也将从环保问题的讨论中消失，环境本身的问题也就能够得到更有效的处理。

在环保主义只是道德问题的世界里，就连环保主义者自己也不清楚日常决定对环境的影响有多大。一次性尿布（在垃圾填埋场比比皆是）与可清洗尿布（洗涤过程耗电、释放污染性的洗涤剂）相比，哪个更糟糕？就算你是世界上心眼儿最好的人，也很难知道如何做出正确选择。

更重要的是，像很多大大小小的环境问题一样，尿布问题肯定无法在一小撮人那里得到解决：他们总是从道德层面讨论什么是恰当的个人行为，但总是无果而终。作为少数派，绿色和平主义者缺乏正确的环境损失信号，无法号召大家采取恰当行动；与此同时，大多数人即使理解环境问题，也不愿给自己造成麻烦。信息和动力都是必需的，而正如我们在第三章看到的那样，市场能够提供这两种因素。

在分析环境问题时，经济学家一直站在前列，而正因为信息和激励

机制的双重需要，他们才倡导采用外部效应定价的方法。经济学家关心环境，都梦想这样一个世界：环境不再是用来做道德表态的问题，而是与市场和“真话世界”恰当结合，因为只有市场和“真话世界”能够提供必要的信息和激励机制，能够促使普通人以对环境负责的方式行事。在这样一个世界，我们自身行为的成本都能以市场价格的形式表现出来。塑料会被征税，因为它们无法被生物降解，在垃圾场只能进行填埋处理，这将打击塑料包装、一次性塑料袋、塑料衬里尿布的使用。只有在塑料制品的便利性超出多付的钱时，人们才会采用更贵的塑料制品——人们可能还会使用塑料衬里的尿布，但使用塑料包装的可能性就不大了。造成气候变化的发电方式也将被征税，这将抬高电费，除非我们能够发展出更清洁的燃料。在激励机制的作用下，洗尿布的人和其他人将购买高效的洗衣机，从而减少耗电量。

不用再纠缠于我们的决定对环境造成了多大影响，我们将充分意识到：如果我们愿意为尿布等产品支付外部效应费用，那么我们就能补偿自身行为对他人的伤害。与此同时，我们满怀信心地知道，这种行为带给我们的方便大于它所造成的伤害。我们甚至还会发现，不必老围着尿布转来转去，还有很多改善环境的更轻松方式，干吗老纠缠于这种脏兮兮的东西？

## 正面外部效应

我们花很大篇幅探讨了经济学家所谓的“负面外部效应”——人们在未受惩罚的情况下，其行为造成的那些令人不愉快的副作用。

一旦开始思考“负面外部效应”的概念，你很快就会认识到：肯定还有“正面外部效应”。这是人们在未获奖赏的情况下，其行为所带来的那些令人愉快的副作用。如果亚伯拉罕将他的房子粉刷一新，将他的花园修剪整齐，那么整条街道将显得更漂亮，但没人会提出为他的涂料和剪刀付钱；如果贝琳达开了一家漂亮的咖啡屋，人们经过这条街道时感到心情更舒畅，但她的顾客只愿为自己的快乐掏钱，不会为局外人的快乐付费；如果克雷格决定让儿子接种麻疹、腮腺炎、风疹的疫苗，那么其他儿童感染这些疾病的可能性就会降低，但政府只愿鼓励克雷格这么做，并不想有更多表示。

“正面外部效应”看起来都是令人愉快的，但看到以下情况你可能改变想法：亚伯拉罕嫌麻烦，决定不去粉刷房屋；贝琳达怕生意不好，可能不开咖啡屋了；克雷格过于担心疫苗的副作用，决定不给儿子接种。如果他们那么做了，我们其余的人都将受益，但他们权衡之后都觉得那么做不值。就像负面外部效应往往造成更多污染或交通拥堵问题，正面外部效应也可能使我们面临以下情况：需要接种疫苗，与不爱整洁的人为邻，缺少一家宜人的咖啡屋。虽然负面外部效应吸引了所有注意力，但正面外部效应也许更重要。实际上，很多使生命具有价值的东西都取决于正面外部效应，而且是短缺的——不得病、公共生活中的诚信、谈得拢的邻居、技术创新。

一旦我们认识到正面外部效应的重要性，明显的解决方案就是将对付负面外部效应的政策反向使用：对应外部效应费用，推出外部效应补贴。例如，政府或援助机构常对疫苗的接种给予补贴；科学研究也经常得到政府的大笔资金支持。但我们需要现实地面对所有这种行动的“度”，因为虽然外部效应费用和补贴好像是针对外部效应的好办法，但可能出现意料之外的问题。

# 好东西太多

什么时候的外部效应不能被称为“外部效应”？这里有个例子。邻居的树损坏了我的墙，我可以发出抱怨，但如果我真的为此烦心，我可以付钱给他，让他同意我把树砍掉。如果他拒绝我的要求，那么我必须得出结论：他从树中得到的快乐多于给我造成的烦恼，所以为公平起见，树应该保留。或者，我有权诉诸法律，强迫邻居把树砍掉。但这样的话，他可以付钱给我，要求我不动用这种权力，而我可以花一部分钱去修墙。如果我有决定的权力，那么我的钱会多一点；如果他有决定的权力，那么他的钱会多一点。但无论是哪种情况，如果树对他的价值更大，树就会保留下来；如果树给我造成的麻烦更多，树就会被砍掉。

如果人们能够很容易地走到一起进行协商，外部效应就不再是外部效应。要记住，它们之所以被称为“外部效应”，正是因为它们在市场交易之外。但是，虽然有些问题位于市场之外，我们其实可以很容易地将它们纳入市场里面。

因为这些“伪外部效应”（pseudoexternality）实际上可以在私人领域内得到很好的解决，所以如果政府也插手进来，设立一种外部效应费用，那么我们会发现我们将这种外部效应“解决”了两次——与根本不解决问题一样，这种效果同样不理想。其实，并不是发电厂的污染物太多，而是我们夸大了降低污染的成本，所以给予他们过度补偿：将我们的冰箱和路灯断电，每晚只有摸黑向餐馆走去。

你如何避免在使用这种治疗外部效应的药物时“用药过量”呢？提到亚伯拉罕粉刷房屋的例子时，我不假思索地说邻居们不会出钱补偿他的涂料，但在现实中，这种事情还的确发生过。最为普遍的情况是，房主购买涂料给房客，让房客完成一种正面外部效应。如果房客重新粉刷房子，他们就可拥有更舒适的房屋，而房主将来也更容易把房子租出去。考虑到房主和房客的好处，房子是值得粉刷的，但如果房主不出钱，房客可能会嫌麻烦。通过提供涂料，房主分担成本的同时也获得了收益。在这个例子中，表面上看起来有一种外部效应，但经过双方协商分担成本，外部效应被“内部化”了。

但是，如果政府一直考虑对正面外部效应进行补贴，那会怎么样呢？设想呆板的政策制定者错误地认为：在房屋被出租后，房主和房客极少重新装修房屋，任由它陈旧下去。房主或房客都觉得房屋不值得重新装修，但如果他们能够考虑对方的利益，那么他们就会同意这么做。看到这种正面外部效应后，政府开始向重新装修房屋的房客提供500美元的外部效应补贴。如果你觉得这不可信，那就想想政府为改建节能房屋的人提供的补贴，这种改建就产生一种正面外部效应。

假设房屋重新装修为以下情况：房客觉得居住环境更清洁了，这值300美元；房主将来出租房屋的租金能提高500美元，但装修要花1　000美元。政府已完全确定了这种外部效应：带给房主500美元的收益（更高房租），并没有考虑房客。但请注意：由于300美元加500美元低于1　000美元，这笔补贴不足以说服房客进行重新装修——是不敢重新装修，因为无论对房主还是房客，重新装修显然麻烦大于收益。

遗憾的是，房客很想得到那500美元，所以他劝房主另出一笔钱，比如说350美元，然后房客就可以做得很好，自己只需出150美元就可以进行价值1　000美元的装修，因为85%的钱是房主和政府出的，而装修好的环境对他来说升值了300美元。房主也愿意掏钱，因为他出350美元就可以进行一次装修，而这次装修对他来说值500美元。但是，装修的事还是没有进行：毕竟，政府投入了500美元，但最终房客和房主的收益只分别为150美元，这不是提供补贴的有效方式。

为什么会出现这种问题？因为正面外部效应被处理了两次，一次是政府的补贴，另一次是房客与房主的讨价还价。无论单独采用哪种方法，都代表了社会处理外部效应的有效方式，都能得到正确结论，而在这个例子中，正面外部效应不够大，不足以支持这项装修工作。两种方法合在一起用，就意味着给正面外部效应的补贴太多了。

对于负面外部效应来说，类似事情也可能发生。我的邻居有一个以汽油为动力的剪草机，如果政府为此向他征税，而我因为讨厌那种噪音和气味，也提出给他钱，让他把那东西扔掉。政府要收税，而我又愿意出钱，两者结合起来发挥了作用，他决定扔掉那个大家伙——虽然他从剪草机中获得的乐趣和方便超过给任何人造成的伤害，而且他真的应该保留它。

然而，很多外部效应还是相当现实的。在我们显示友好（如果已有

裂缝）的花园围墙外面，在我们未粉刷的房屋外面，我们的街道仍然非常拥挤，令人窒息。交通拥堵不是坐下来喝杯咖啡、签一纸协议就能解决的问题。牵涉的人太多了，达成这种协议是不可能的，而且总有人想躲避高成本的谈判，同时希望免费享受好处。

在协商谈判不能对外部效应发挥作用时，如低空飞行的飞机发出噪音，政府强制性的外部效应收费要有效得多。人们坐下来将问题解决的可能性越大，政府干预将问题搞砸的可能性就越大。首先，因为政府可能受到利益集团的左右，所做决策不一定符合公众利益；其次，因为会产生“用药过量”的问题；最后，因为人们对自身成本与收益的了解远胜过政府。对于交通拥堵、气候变化这类问题，外部效应收费的办法非常有效，而个人协商谈判则几乎是不可能的。而对于较小规模的问题，我们必须问问：政府强加的药方是否比疾病本身更糟糕。

## 经济学到底研究什么

本章介绍了一些方法，用以对付我们社会中的一些痼疾：污染、交通拥堵、邻居之间的摩擦。我们了解到，对于市场无法顾及的很多问题，外部效应费用或补贴是一种最有效的方式，前者如针对污染物或拥堵地区驾车征收的费用，后者如为科研或疫苗提供的补贴。外部效应费用既提供人们做正确选择所需的信息，也提供他们这样做的动力。这种收费并不自动回答管理应该多严格，或应该对什么实施管理，但一旦我们的政治程序了解到我们的需要，它们就能提供达到目标的最有效的方式。

不过，你会经常听到所谓的专家抱怨说，针对驾车或污染物的税收将对经济造成危害。这听起来令人担心。但“经济”是什么？如果你经常看布隆博格新闻节目或经常读《华尔街日报》，就可能得出错误的结论，以为“经济”就是一大堆枯燥乏味的数据，如GDP（国内生产总值）之类。GDP计算的是一个经济体一年内生产所有东西的总价格，例如一杯卡布奇诺为GDP增加2.55美元，或者会少一点，如果其中某些成分是进口来的。

而如果你认为这就是“经济”，那么那些专家或许就说对了。污染税可能会使GDP这种数字变小。但是谁在乎呢？经济学家肯定不会在乎。我们知道，GDP算入了很多有害的东西（武器销售、拙劣建筑的高额修补费用、上下班的交通费），同时忽略了很多重要的东西，如照看小孩或在山中漫步。

经济学大部分与**GDP**的关系不大。经济学研究的是谁得到了什么，以及为什么。在这种意义上，清新的空气和顺畅的交通也是“经济”的组成部分。交通拥堵收费可能会使GDP增加，因为人们能更快到达工作地点，从而生产更多东西，同时因为商品配送更高效，商店里的商品价格可能会下降。但交通拥堵收费也完全有可能使GDP降低。实际上，这是无关紧要的。我们确切地知道，这能在更深刻意义上使我们的生活更美好，对于要往哪里去，要去做些什么，我们有了很多可能的新选择。相对于账面上记的东西，生活中还有更多内容，甚至经济学家都知道这一

点。




# 第五章
# 内幕故事

经济学家早就知道，如果交易的一方拥有内幕信息，而另一方没有，那么市场不会像我们希望的那样良好运行。在二手车市场上，想买好车的买主因为不知道代理商出售的内幕信息，则不得不出高价钱买一辆“柠檬”（即次品）。



在杰罗姆·K·杰罗姆19世纪的滑稽游记《三人同舟》（*Three Men in a Boat*）中，一开始杰罗姆先生在大英博物馆浏览一本医学辞典：

> 我正好翻到伤寒那一页，读到了伤寒的症状时，发现我已患上伤寒，而且已患病几个月还蒙在鼓里。于是我开始怀疑自己是否还有其他病，又翻到圣维特斯舞蹈病（St Vitus’s Dance）。正如我所料，我也有这种病。我开始关心起自己的病情，决定把这本辞典从头到尾仔细看看，因此就按字母顺序开始——先看到的是疟疾，知道我正是为此而恶心，而且将在约半月后进入严重阶段。我宽慰地发现，我得的布赖特氏病是良性的，就目前情况而言，我或许还能活几年。霍乱我也感染了，还伴有严重的并发症；白喉我好像生下来就得了。我怀着沉重的心情看完了26个字母，最后得出结论：我唯一没得的病是女仆膝症（housemaid’s knee）。

如果你是杰罗姆先生，你会做什么？杰罗姆先生最终决定沿河逆流而上去旅行，因为他不是经济学家。在这种情况下，我的建议是：拿起电话，为你自己购买一些最慷慨的医疗保险。毕竟，既然你肯定地知道你可以要求巨额赔付，为什么不付出一些保险费，以换取最好的治疗呢？

不过这引出了一个问题。如果像杰罗姆先生这样的人都争相去买健康保险，而且他们只是在知道自己得病了以后才这么做，那么谁愿意提供保险呢？

## 内幕信息

这可不是个没用的问题。经济学家早就知道，如果交易的一方拥有内幕信息，而另一方没有，那么市场不会像我们希望的那样良好运行。这与我们的直觉一致。但直到1970年美国经济学家乔治·阿克洛夫（George Akerlof）发表那篇革命性的论文，经济学界才认识到这个问题的深刻性与严重性。

阿克洛夫以旧车市场为例，证明即使市场处于高度竞争状态，如果卖方对汽车的质量非常了解，而买方不了解，那么市场也无法正常运转。举一个极端的例子，假设出售中的车辆一半是“桃子”，另一半是“柠檬”。“桃子”在潜在买主心中的价值大于卖主，比如对潜在买主来说值5 000美元，对卖主来说值4 000美元；“柠檬”则是一堆不值钱的破零件。卖方确切知道他们卖的车是“柠檬”还是“桃子”，而买方必须猜测。

不介意赌一次的买主会认为，一辆车2 000~2 500美元是个合理的价格，因为它有50%的可能性是“桃子”，也有50%的可能性是“柠檬”。卖方也认为在这种50%对50%的情况下交易是公平的，但卖方面对的不是50%对50%的可能性：卖方明确知道面前的车是“桃子”还是“柠檬”。问题在于：你出价2 500美元，而这辆车是“柠檬”，卖主会抓住你绝不放手；如果这辆车是“桃子”，卖主会觉得你在侮辱他。你四处转悠想以2 500美元买辆车，却很快发现按这种价格出售的只有“柠檬”。当然，如果你出价4 001美元，也可能看到市场上的“桃子”。但“柠檬”不会退到一边，而面对能够正常运转的可能性只有50%的一辆车，4 001美元的价格的确太高。

这不是围绕在市场边缘的小问题。在这一背景下，市场不存在。卖主都不愿以低于4 000美元的价格出售“桃子”，而对于有50%可能性是“柠檬”的车，买主都不愿出那么高的价格。卖主不愿将桃子降价，买主也知道他们不会降价，所以到最后进入交易的都是不值钱的“柠檬”，而经过几番讨价还价后，“柠檬”的价格已是低得可怜。如果对这个问题不做那么极端的假设，则市场不会瘫痪得那么厉害，但结论还是类似的。如果有人比其他人更了解某种产品的质量，则某些高质量产品根本

就无法售出，或售出的量不会多。

曾尝试购买二手车的人都理解，阿克洛夫抓住了问题的重点。这个市场本应该运转良好，但是没有。二手车往往便宜而质量差。有好车的卖主总想等着卖个好价，但因为他们不能证明一辆好车真的是“桃子”，他们拿不到这种价钱，最后只能把车留给自己。你可能认为，卖主从他们的内幕信息中获益，但实际上没有赢家，聪明的买主不会跳出来玩这种被操纵的游戏。

让我们弄清楚这个问题有多么严重，多么令人担心。阿克洛夫所描述的不是一个某些人搞欺诈的市场，问题还要严重得多。他描述了一个本该存在却不存在的市场，而原因只在于内幕信息的腐蚀力量。有好车的卖主应该与买主交易，每次交易产生1 000美元的价值，因为这辆车在卖主和买主的心目中价值相差1 000美元。如果价格接近4 000美元，买主得到的价值更多；如果价格接近5 000美元，则卖主得到的价值更多。但是阿克洛夫证明，这些创造价值的交易之所以没发生，是因为买主在没有证据的情况下不愿购买，而卖主又不能提供证据。

旧车市场并非唯一受内幕信息影响的市场。想想出租屋内的家具，为什么它们不是非常结实？阿克洛夫的模型提供了答案。房屋有很多引人注意甚至明显的特征会影响我们的租赁决定——面积大小、地理位置、室内设计等等。但也有些难以观察到的方面，例如，家具是否耐用。房主很少愿意提供昂贵、耐用的家具，因为房客在搬进来之前难以了解到这一特征，所以房主不愿在这方面多花钱。当然，房主之所以购买便宜、不结实的家具，也可能因为他担心房客会把家具搞坏。但是，同样的担心也可能使得房主购入耐用的东西。因此，配有劣质家具的出租屋的市场很大，但配有耐用家具的出租屋的市场几乎不存在。

内幕信息还意味着，如果你到伦敦莱斯特广场、曼哈顿时代广场、雅典普拉卡这类敲游客竹杠的地方，就无法吃到一顿像样的饭。很少例外地，饥饿的游客总是为平庸无奇的菜肴支付高价。游客之所以付高价，是因为他们不知道还有更好的选择，甚至只隔几条街就有更好的餐馆。但是，这种敲竹杠的现象不只在于高价。果真如此的话，我们就会看到大批餐馆、迷人的小酒吧、低价位的面食店和汉堡包店、各种高级到低级的食品店都会多收费。然而实际情况是，我们看到的是一个“平头的”市场——无论一顿好饭指的是炸鸡还是出色的正餐，这种高质量的场所就是找不到。原因很简单：游客只会来一次，很难去挑选哪家餐馆

好、哪家不好。好餐馆在哪里，掌握信息的本地人都知道，而拙劣的餐馆保留下来，成为餐饮行业的“柠檬”。

值得强调的是，阿克洛夫描述的不是一种全面无知的情况，而是一方比另一方懂得更多的情况。如果买方和卖方都不知道一辆车是“柠檬”还是“桃子”，那就不会产生问题：买方愿意支付的价格最高达2 500美元，因为那辆车有50%的可能性是“桃子”；同样重要的是，卖方愿意接受任何高于2 000美元的价格，当然他们就能够达成交易。只有当一方谈判者了解太多情况，而另一方了解太少时，双方才不可能达成一致。因为造成问题的原因是人们对情况的掌握不均衡，所以经济学家往往称之为“不对称信息”。在撕裂了“真话世界”的同时，这种信息上的不均衡会将完美市场完全破坏。

## 内幕信息和健康保险

就算只有二手车、带家具的出租房和各地景点靠不住的餐馆出现阿克洛夫的“柠檬”问题，就已经够麻烦了。遗憾的是，这种问题还损害了一些更重要商品的市场——最明显的就是健康保险市场。

健康保险之所以重要，是因为疾病难以预测，而且有时治疗费用非常高，且往往疾病的治疗不能够有任何拖延。除此之外，人们往往在退休之后更需要医疗服务，而且需要治疗的人往往病重无法工作，所以这个时期又与低收入期重合。

因此，健康保险是一种昂贵的产品。如果健康保险市场无法良好地运转，结果必然是保险费过高，同时存在大批未入保险的人。美国的读者可能对此很熟悉，那里的市场正是因为阿克洛夫的“柠檬”问题，未能很好地提供医疗保险。

比如说，容易得病的人是“柠檬”，身体健康的人是“桃子”。如果我像杰罗姆·K·杰罗姆那样怀疑自己是“柠檬”，那么我会得到去购买所有的医疗保险的建议。另一方面，如果你感觉自己很健康，而且你所有的祖先都活到了100岁，那么或许只有在医疗保险非常便宜的情况下，你才会去购买。毕竟，你预期自己不太需要它。

阿克洛夫已做出证明，如果市场中的交易双方信息不对称，那么市场就注定完蛋，所以我们知道，保险市场可能像高质量旧车市场那样消失。你的身体是生机盎然的“桃子”，所以你觉得一般的保险方案并不好，而我和杰罗姆先生的身体就像又苦又小的“柠檬”，所以我们伸出双臂拥抱一般的保险方案。结果就是：保险公司只能将保险卖给那些自信将能使用保险的人。因此，保险人流失了不可能索赔的客户，得到了很可能进行高额索赔的客户，然后保险人不得不削减赔付额、提高保险费。健康状况一般的人这时发现保险太昂贵，所以就撤保，这逼得保险公司又要提高保险费，以致高到无法继续经营下去。越来越多的人撤销保险单，到最后，只有最容易生病的“柠檬”会以几乎无力承受的价格买保险。

当然，保险公司会努力修复保险市场，方法就是了解更多的客户信息。他们吸烟吗？他们多大年龄？他们的父母是在35岁死于遗传性疾病，还是在100岁时死于车祸？有了更多的基因信息后，保险公司将得到越来越精确的图景，掌握向特定个人提供医疗保险所需的成本。以前保险市场之所以受到抑制，是因为内幕信息的存在：被保险人了解自己的情况，但保险公司不了解。但是，如果保险公司继续缩小这种信息差距，那么它们就会乐意向更多人提供保险。

这听起来好像是第二章中星巴克和全食采用的价格定位策略，但实际上这是不同的游戏。当星巴克运用价格定位的策略时，它了解自己的成本，只是在尝试能否对部分顾客那里收取更高价。而健康保险公司面对的是更基础性的任务，它们不知道涵盖每位客户的索赔需要多少成本，而如果它们对此不能比客户研究得更透彻，那么在巨额索赔的压力之下，它们将无法在行业内立足。这两者的效果也是不同的：价格定位的方法是从客户那里挤出更多钱，使蛋糕变得更大，而了解保险客户的情况却是在做一个新蛋糕，因为以前这个蛋糕是没有的。

遗憾的是，拯救保险市场需要付出一些成本，我们将发现，像我和杰罗姆先生这种“柠檬”只能以巨额费用购买保险，像你这样的“桃子”如果购买保险，只要交一小笔钱。两种保险费都反映了一种经过精算的公平费率，这意味着这种费率不多不少地正好涵盖了可能发生的医疗支出。如果公司拥有真正精确的信息，或许是在未来从基因测试中获得的，那么容易生病的人将需要支付几十万美元的保险费，但这根本就不是保险了。

通过评估我们的个人情况、预测向每个人提供赔偿的成本，保险公司可以维持运营；如果公司不针对我和杰罗姆先生提高价格，那么它们很快就会破产。问题在于，预期将有巨额医疗需求的人（例如老人和患有慢性病的人）将发现，保险公司根本不会给他们大笔赔偿。因为保险公司已将他们的医疗支出计算在保险费之内，所以他们购买保险的费用，将高于他们不买保险而直接支付的医疗费用。

反思一下就可以得到一个奇怪的结论，那就是一张保险单要依靠双方的无知。保险公司之所以为我承保抢劫、火灾、医疗的事故，只是因为我们双方都不知道这类事故是否会发生。如果我们能够预测未来，那么保险就没有意义。如果我的保险公司能比我更好地预测火灾，它就只会在我不需要这种保险时才将它卖给我。如果我知道我的房屋将遭人纵

火，那么保险公司会打电话给警方，而不是向我卖火灾保险。既然保险有赖于双方的无知，那么如果医疗科学有任何进步，如果这种进步能够减少保险人、被保险人或双方的无知，则这种进步都将削弱保险的基础。我们懂得越多，我们参保的可能性就越小。我们想让人们在遭遇高成本的厄运时得到保护，但这种前景却是令人心忧。

# 制作柠檬水

向你推荐一句有点“酸”的格言：“如果生命给你的是柠檬，那就做些柠檬水出来。”那么我们如何用阿克洛夫的柠檬做出柠檬水呢？回到阿克洛夫最初那个二手车市场的例子，卖方和买方都愿努力去解决问题：卖方想把他们的“桃子”卖出不错的价格，买方却想买到“桃子”。因为内幕信息，这种有利于双方的交易失去了可能性，所以双方都想找到办法弥补这种信息差距。

因为关于信息不对称的研究，阿克洛夫于2001年获得诺贝尔奖，而与他分享这一奖项的两位经济学家提供了部分解决方案。迈克尔·斯宾塞（Michael Spence）认为，掌握信息的一方可以用缺乏信息一方所信任的方式传递信息。约瑟夫·斯蒂格利茨（Joseph Stiglitz）则从相反方向进行研究，探讨了缺乏信息方发掘信息的可能方式。

斯宾塞认识到，“桃子”的卖主不能只是说“我所有的汽车都是‘桃子’”，因为这种话谁都能说。“柠檬”的卖主也可以说“我所有的汽车都是‘桃子’”。买主不知道谁在说真话，所以这种说法本身无法传达任何信息。斯宾塞认识到，“柠檬”卖主发不出真正的好车信号，或者没有能力这么做。

比如购买一个昂贵的汽车展示厅，只有计划长期经营的商家才会承担这种投入。“桃子”卖主希望满意的客户会回来，并且向周围的朋友说明他的汽车多么可靠、多么物有所值。假以时日，汽车的销售将弥补展示厅的费用。但“柠檬”卖主不会这么运作，相反，他会在卖出几个“柠檬”后赶紧换地方，以防不诚实的名声紧紧跟随。

正因如此，银行在过去总是将办公楼建得很气派。在以前缺乏政府监管的时候，谁知道它们会不会将储户的钱卷跑？客户认识到，计划携款潜逃的骗子不会首先出钱将各个分支结构建得金碧辉煌。也是因为这个缘故，在购买自己不了解的产品时，你愿意向老字号商店多付钱，在市场的地摊上则不然。在碰到投诉的情况时，老字号商店会给你退款，而正是因为这种可能性使你感到放心，让你觉得投诉的可能性不大。

其他经济学家曾用斯宾塞的理论来做说明，解释为何某些不含信息内容的广告还那么昂贵。毕竟，一个软饮料广告包含的是什么信息？“可口可乐，货真价实。”什么意思？潜在客户从这种广告获得的唯一信息就是：它的制作成本很高，因此可口可乐公司计划一如既往地致力于提供高质量的产品。

斯宾塞首先用自己的见解来解释为何学生们选择攻读哲学专业的学位。拿哲学学位是很难的，但并不直接针对某种职业机会，而经济学或营销专业的学位就不同。假设雇主想雇用聪明、勤奋的员工，但无法通过面试来辨别谁更聪明或勤奋，同时假设每个人都必须刻苦攻读才能获得一个哲学专业的学位，但懒惰、愚笨的人就觉得这特别难。然后斯宾塞说，通过攻读很难拿到的哲学学位，聪明、勤奋的人用以证明他们的聪明和勤奋。并非懒惰、愚笨的人无法得到这个学位，而是他们不想。雇主愿意为哲学专业的毕业生提供足够高的薪水，用以补偿他们原来的付出，但这种薪水不足以说服懒惰、愚笨的学生也费这份力。尽管哲学学位本身无法提高候选人的工作能力，但雇主们还是愿意这么做。这只是一种可靠性的信号，因为对懒惰、愚笨的人们来说，攻读哲学学位是太过麻烦的事情。因为斯宾塞本人曾在普林斯顿读哲学专业，所以他的想法或许确有道理。

斯宾塞证明，有一个方法可以弥补原先内幕信息造成的市场中的信息差距，那就是让可信的供应商找出办法发出信号，展现他们的可靠性。高水平的求职者、银行、旧车推销员、软饮料供应商发现，他们（通过追求对个人资历增益不大的学位、花钱搞豪华装修、买楼房、做广告）支出大量的时间和金钱，可以直接将他们自己区别于低水平的求职者、银行、旧车推销员和软饮料供应商。

斯宾塞的概念表明，“柠檬”问题并非无法解决，但是解决方法也不是特别令人放心。在斯宾塞模型的某些变体中，如果不可能发出那些造成浪费的信号，那么各方都将受益。如果禁止学习哲学，那么雇主就无法区分懒惰员工和聪明员工，就会按照预期的平均工作表现付给他们同样多的薪水，懒惰的员工会受益；如果新的、较低的薪水还高于原薪水减去哲学学位的攻读成本，那么聪明的员工也将受益，而雇主也不会介意——虽然他们雇用的员工平均水平降低了，但他们支付的薪水也减少了。阿克洛夫的理论说明，内幕信息降低了人们的一种能力，即找到能使买卖双方都受益的交易机会的能力。斯宾塞展示了一种方法，使这类

交易成为可能的方法，但同时发现，要做到这一点的社会成本可能很高。

就在斯宾塞研究有信息方如何发出可信的信号时，斯蒂格利茨研究了无信息方如何发现信息。他研究了保险市场后得出明确结论：在面对能够预期索赔可能性的客户时，保险人并非完全无助。例如，保险人可以提供不同的方案，减少保险费但提高扣除额——任何赔款中要扣除的部分，这意味着任何赔款都将减少。自身风险低的客户将喜欢这种方案，因为保险更便宜了，而且他们反正不指望经常去索赔。但自身风险高的客户宁可付出更多保险费，因为他们可能会经常索赔，所以高扣除额将使他们损失很大。因此保险人能够说服不同类型的客户暴露他们的内幕信息。这有点像第二章中咖啡屋采用的自我定位策略。星巴克提供生奶油和特殊口味的果汁，使客户暴露出他们是否注重价格。安泰保险公司（Aetna Insurance）向个人客户提供4种不同的保险方案，扣除额从500美元到5 000美元不等，用以引诱客户暴露他们对索赔情况的预期。然而，这一次斯蒂格利茨也得出结论：阿克洛夫的“柠檬”问题无法在不付出成本的情况下获得解决。斯蒂格利茨表示：作为针对内幕信息做出的反应，银行可能会拒绝向社会所有行业提供贷款，它可能宁可向内幕信息的知情者支付高薪，而不是以低薪招募更多员工；保险公司则宁可将风险高的个人客户排除在外。斯宾塞和斯蒂格利茨都表明，你可以用阿克洛夫的柠檬制作柠檬水，但你无法去除那股苦涩的余味。

# 柠檬，医疗，美国

解决“柠檬”问题这么难，或许正可说明为什么美国的医疗体系如此不正常。美国主要依靠私营的健康保险公司为医疗费用筹措资金，这是与众不同的。例如在英国、加拿大、西班牙，医疗费用大多由政府埋单；在奥地利、比利时、法国、德国、荷兰，医疗费用则是由“社会保险系统”提供：多数人购买保险是强制性的，但保险费是根据法律与收入挂钩，而不是与索赔的风险挂钩。

美国体制是让公众自愿购买保险，保险费与风险挂钩，而非与收入挂钩。但是，虽然多数美国人钟情以市场为基础的原则，但这种原则下的医疗体制好像无法使他们满意。最近在美国的调查表明，只有17%的被调查者对美国的医疗体制感到满意，认为没必要进行大规模改革。为什么他们会这么不满意呢？

表面上原因很简单：这种体制开支巨大、官僚问题严重、漏洞很大。先说开支：就每个人的平均医疗费用而言，美国比与之相差最小、超级富有的瑞士高出1/3，是许多欧洲国家的两倍。仅美国政府针对每个人的支出，就多于英国公、私两方面给予每个人的支出，而且英国政府为所有公民提供免费医疗，美国政府的支出计划只覆盖老人医疗和部分社会边缘人士医疗。多数美国人为医疗费用的事操心，他们惊讶地发现：英国政府针对每个人的平均支出低于美国政府，但仍能为所有人提供免费医疗。实际上，如果你计入向政府雇员提供的健康保险、为鼓励私营医疗保健机构而采取的减税措施，那么按平均每个人计算，美国政府在医疗保健方面的支出在全球是最高的。

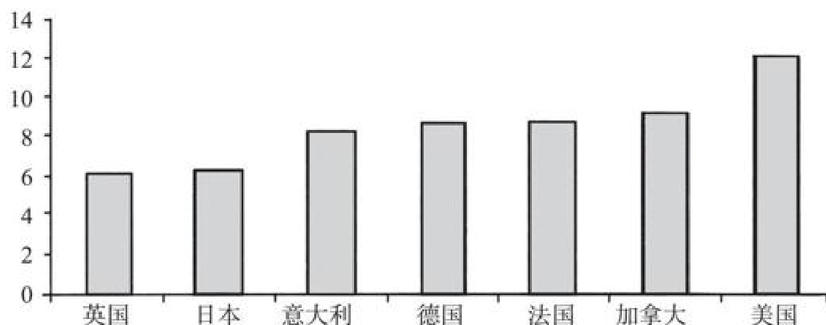



图**5–1** 美国在医疗方面的支出最高

资料来源：Cutler 2002

再说官僚问题。哈佛医学院的研究人员发现，美国医疗系统（包括公、私两方面）的管理费用每人超过1 000美元。换句话说，当你把所有的税、补贴、直接费用都计算在内时，每个美国人花在医院、诊所接待人员及有关方面的钱，差不多相当于新加坡和捷克公民的全部医疗费。这两个地方的医疗保健成果都与美国非常相似：在平均寿命和平均“健康寿命”（这种统计数据将健康人与长期受病痛折磨的人的寿命区分开）方面，捷克略低于美国，新加坡则略高于美国。就医疗体系摊在每个人头上的费用而言，美国比加拿大的307美元高出两倍多，而加拿大在这方面的成果却好得多。

然后就是这一体系的不完整性。健康保险往往与一份工作联系在一起，这降低了劳动力市场的效率。工作者怕保险中断，所以在没联系好另一份工作时，不敢辞去当前的工作。更糟糕的是，15%的公民没有任何形式的保险——作为世界上最富有的国家真是令人震惊。但震惊的原因或许不是这个问题已被叹息了很多年，对比一下德国，那里缺乏保险的人口只有0.2%，再对比一下加拿大或英国，那里的政府为所有人提供免费保险。

想想乔治·阿克洛夫的理论和他的“柠檬”，我们就不会为美国医疗体系碰到的麻烦感到奇怪。我们应该能够想到，一个自愿性的私营保险体系肯定会有漏洞。少数人面临比健康保险更紧迫的成本支出（例如那些年轻的穷人，他们没什么钱，同时预期自己不会得什么严重的病），所以就不会加入这一体系。因为这样，需要涵盖成本的健康保险公司就会

提高客户的保险费，这又使得更多人退保。与柠檬模型不同的是，这个市场不会完全崩溃，其中部分原因是许多人太过担心可能支付高额医疗费的风险，所以他们愿意付出的钱高于精算基础上的保险费。因此，虽然这个解体的过程停止了，但此时很多人已被排斥在体系之外。

根据斯宾塞和斯蒂格利茨的理论，我们还应想到，保险公司会围绕这种“柠檬”问题设计各种方法，但是，虽然这些解决方法会有效，但也可能造成浪费。美国体系中巨大的管理问题负担就是后果之一，因为保险公司要尽量监督客户的风险、行为、支出。健康保险与工作的挂钩是另一种后果：乍一想，工作好像没什么理由要与健康保险挂钩，应与住房或免费食物挂钩才对。员工经常被迫购买与他们的工作捆绑在一起的健康保险。这种捆绑的做法强迫社会上最富有的成员购买保险，用以防止保险市场的解体。但这种解决方案来得不便宜：健康医疗方案不是由受益人挑选的（如果那样他将以恰当价格挑选更理想的方案），而是由人事经理挑选的。人事经理做选择时更侧重其他因素，如借助一种“一刀切”的批量购买方式使自己过得更轻松，这种结果可能进一步造成浪费。

并非美国医疗体系的所有问题都可归咎为阿克洛夫的“柠檬”问题。即使没有内幕信息这种困难，保险体系也是问题多多，因为病人在接受治疗时通常自己没有选择权。由于是保险公司埋单，选择恰当的治疗方式总会成为一个有争议的问题。因为你让别人为你的医疗埋单，所以如果无法得到称心如意的治疗，就不应感到奇怪。

不过，非常明显的是，不但私营的健康保险公司天生具有不完整、无效、高成本这些特点，而且如我们所料，阿克洛夫、斯宾塞、斯蒂格利茨的理论模型也有这些特点。

## 不完全信息——完整论述

买主因为对商品质量不了解，不愿购买，这时内幕信息就使一个市场失效：这就是“柠檬”问题（用经济学家的术语讲是“逆向选择”）。“柠檬”问题是内幕信息（用术语讲是“信息不对称”）造成更大问题的例子之一。内幕信息还产生一种障碍，叫作“道德风险”。这个概念很简单：如果你跟别人说好了，一旦他们丢了东西你会补偿他们，那么他们就会变得粗心大意。

如果我为汽车购买了失窃险，那我就会随便找个地方停车，甚至停在看上去很不安全的偏僻街道。如果我的保险不包括失窃险，那么我就会选择多付点钱，将车停在有人看管的停车场。如果我失去工作后政府提供失业补助，那么我就不会像毫无收入时那样急着找工作。如果我银行账户的钱加入了银行破产的保险，为什么我还要费事地调查这家银行的财务状况？

在现实经济中，道德风险是无法回避的问题。虽然保险公司（或其他人）不可能完全避免道德风险，但他们可以采取措施降低这种风险。例如，他们不会针对被解雇或怀孕人士提供保险，这真是一大遗憾，因为要有这种保险那可是太好了。原因不言而喻：要想被解雇或怀孕，那真是太简单了。很多人想辞职，也有很多人想怀上小孩，这些人会马上去购买这类保险，然后实施自己的计划，换取可观的收入。这样一来，道德风险就会摧毁私营的失业保险市场。

另一方面，尽管存在道德风险，政府的失业保险依然存在。说出来显得不礼貌，但这却是明显的事实：付钱给失业的人等于是在鼓励失业。然而，如果政府取消失业补助，仍然会有失业人员，而救助失业人员是每个文明社会都该做的事情。事实上，我们有一种平衡：鼓励失业不好，但帮助没有收入的人员却是在做好事。

政府和私营保险公司都在防范道德风险，从而保护自己。保险公司最常用的方法之一，就是改进保险单的设计，用一种扣除额的方式提供不完整的保险。如果我的汽车保险的扣除额是200美元，虽然担心丢失这笔钱，虽然这种担心不足以让我采取过分的安全措施，但它足以让我

去检查车是否已锁上。

保险公司还有一种对抗道德风险的方法，那就是获得内幕信息。健康保险人在确定我的保险费之前，想了解我是否吸烟。当然，我可以撒谎，但保险人要戳穿我的谎言并不难，做一个简单的医学检查就可以查明我吸烟与否。当多数政府提供失业补助时，它们都基于一个条件：被补助人员在努力找工作。因为政府无法监视人们是否在找工作，所以它只提供微薄的失业补助。然而，如果政府真正了解到失业人员找工作的难度，它有可能为真正需要的人员提供更慷慨的补贴。

不完全信息的问题包括逆向选择（柠檬）和道德风险，但还有其他更宽泛、更模糊的问题。例如，如果我加倍努力干好工作，我的上司想多付我钱，但因为他对我的努力程度只是有个模糊概念，所以我的业绩奖金只是我薪水的一小部分。如果上司能完全看清楚我的能力与努力，他就可以将我的薪水与表现挂钩。另一个例子：比如我想到镇上最好的餐馆吃饭，我不知道哪家最好，所以我找了一个熟悉的品牌店，因为我知道到那里不会错。由于知道顾客不会费事去周围寻找最便宜的餐馆，所以老字号餐馆能够收费更高。

这些信息问题完全破坏了市场吗？它们当然没什么帮助，但如果夸大这些问题，那就错了。尽管有信息不对称的问题，市场的确能够良好运转，因为人们能够想出高超的解决方法，用以提高信息的质量，或减少由不完全信息造成的损失。

当购买照相机这类复杂设备时，我会找朋友咨询，参考网站和消费者杂志，我希望借此获得实用信息，在想购买的产品中间做出选择。当我对要购买的东西不了解时，提供“内幕信息”的专家评论也特别有帮助。我经常看这些评论来了解另一个市场、一个存在严重信息问题的市场：旅游市场。我是那种喜欢到陌生地方旅游的人，但经常不知道应去哪里或究竟有什么乐趣，哪里俗气或者哪里买卖公平，哪里景色宜人或者哪里危险。如果这些问题不解决，我们宁可不去度假。或者，我们可以要求政府提供这类服务，但在我的脑海中浮现的画面总是：排队等上几年，然后才能加入某个旅游团，在一个阴云密布的景点一起玩游戏，发出虚假的喝彩声。实际上，我们只是购买了一些不错的旅游指南，然后自己去了解有关信息。

医疗服务也是说明这一问题的鲜明例子。翻阅参考书了解如何度假

是一码事，查阅参考书寻找一位心脏外科医生完全是另一码事，但后者与前者一样，都是基本的信息问题。心脏要动手术的病人想了解哪些医生水平高、哪种方式成功率最高、哪家医院提供最好的康复服务。不过，多数病人仍承认，他们并不知道自己的医生到底水平如何。

## 市场失灵与政府失灵

这可不是什么令人高兴的事。正如我们已发现的那样，以私营保险公司为基础的医疗体系漏洞大、花钱多、官僚问题严重。而且，它向病人提供的选择，例如在心脏手术上的选择，并非病人力所能及的事。那么政府能做得更好一些吗？毕竟，到目前为止本书每一章（第三章除外）都在叹息市场失灵的原因与成本。大家很容易指望政府能把事情搞定。

很遗憾，市场会失灵，政府也会失灵。政治家和官僚都有他们自己的动机。当经济由政府主导或调控时，稀缺力量、外部效应、不完全信息并不会神奇消失。当市场失灵和政府失灵同时存在时，大家的选择只能是“两害相权取其轻”。

有一个例子正好可说明这一道理，那就是英国向全体公民提供医疗的国民医疗保健服务体系（NHS）。它几乎是完全免费的，尽管有工作的人需要为处方药掏点象征性的费用。它完全福佑所有公民：只要你进入这个国家任何一家诊所或任何医院，都能得到免费医疗。

你可能已预料到，这个系统过度拥挤，人们经常需要排队等待，而且病人的选择权不是该系统的主要特色：你要么接受医生认为正确的任何治疗方法，要么什么也得不到。总体而言，这种医疗服务的效果还不错，但排长队的现象多年来一直处于争论之中。同样的调查得出结论，17%的美国公民对美国医疗体系感到满意，而英国公民对自己国家医疗体系的满意率为25%——虽然比美国高一点，但支持率也不算高。

在英国，如果你失明，就会充分了解最近这一体系面对的难题。皇家盲人协会联合其他代表视力有问题人士的组织，一起强烈反对国立临床规范研究所的一项裁决。国立临床规范研究所是一家评估治疗方案的机构，它决定NHS是否应该为某种治疗方案付费。心脏手术就属于被批准的治疗方案，美容隆鼻手术则不在此列。

争议源自国立临床规范研究所对一种新治疗方法的远不够全力的支持，这种治疗方法叫作光动力疗法（photodynamic therapy）。该疗法

使用一种叫作维速达尔（Visudyne）或者维替泊芬（Verteporfin）的药物，结合低强度的激光治疗，破坏视网膜表层之下的病变，这通常不会损坏视网膜。如果这种病变得不到治疗，它们就会对叫作黄斑的视网膜中心区造成无法挽回的伤害，其结果就是与年龄相关的黄斑退行变性（ARMD）损害中央视觉，使病人无法辨识面孔、读书或开车。这在英国是造成失明的主要原因。

2002年，国立临床规范研究所发布一份报告，建议只有针对更严重的病人或者只有当病人双眼都受影响时，才能对受损害较轻的那只眼睛采用光动力疗法。其含义就是：就算接受治疗的病人也会有一只眼睛失明，而视力可能提高的病人完全不可以采用这种疗法。

对国立临床规范研究所进行谴责很容易，但也应该试着去理解它的工作方法和处境。NHS面对一个根本性的难题，那就是：可以花的钱是有限的，但花钱的方式却是无限的。征询病人的意见没任何好处：他们看病无须掏钱或掏很少的钱，所以好医好药自然是多多益善。因此，国立临床规范研究所必须在那些无法避免的两难困境中做选择，决定谁可以得到何种类型的医疗，谁需要自己负担费用。

在这种情况下如何决定医疗支出？如果你在负责国立临床规范研究所，你会怎么做？这几乎是不可能完成的任务，但你或许可以弄清楚每种治疗方案的成本与效果，然后进行对比。有时这非常简单：一种治疗方案防止心脏病发作的概率为20%，另一种只能达到10%，那么前者的效果就好于后者。在面临压力需要做出决定时，你就可以说，第一种治疗方案好两倍，所以如果它的费用比第二种方案的费用少两倍，那么就应被采用。甚至走到这一步也是需要弹性的。然而，如果一种方案增加了人们在交通事故后重新站立走路的可能性，而另一种方案降低了眼睛失明的可能性，那么应如何比较这两种方案呢？这是不可能的！但如果你在负责国立临床规范研究所，你就必须进行比较。

国立临床规范研究所的做法，就是用QUALY（“质量调整生命年”，Quality-Adjusted Life Years）来计算每种治疗方案的影响力。能延长10年生命的治疗方案，就好于能延长5年生命的治疗方案；能给人10年健全人生活的治疗方案，就好于给人10年植物人生活的治疗方案。显然，这种价值评估是非常困难的。但是，在提供免费医疗的体系中，必须进行这种评估。

举个例子，你可以想想，在评估能降低失明风险的光动力疗法的QUALY影响力时，会有哪些问题出现。皇家盲人协会要想使更多人能够获得这种治疗，最好的方式就是说：一年失明的生活远不如一年完全光明的生活。如果国立临床规范研究所接受这种观点，那么治疗失明的方案就会在QUALY评估中价值非常大，这种评估将认为多年完全光明的生活远高于多年完全失明的生活。

但是，先暂停。这种“失明不好”观点的严格逻辑说明，这种说法一方面按高优先级去治疗视力有问题的病人，另一方面在为本已失明的人治疗其他疾病时，给予他们的却是低优先级。如果有两个人——一位失明、一位视力正常——因心脏病发作同时出现在医院，而医院只有时间去抢救其中一位，那么QUALY提供了一种令人不愉快的结论，那就是：更有价值的选择是帮助视力正常的病人，而非失明的病人。

我们可以改变立场，认为实际上盲人与正常人的生命价值并没有差别，这肯定会令人感觉舒服一些。遗憾的是，与QUALY方法相结合，这种说法又会得出结论：花钱采用光动力疗法或购买一副眼镜，根本没有意义。如果治疗方案无助于提高人们的生命价值，那么就不值得为之花钱，尤其还有很多事业需要资金投入，如癌症的治疗，这肯定是能提高人们的生命价值的。

难怪皇家盲人协会从不提及QUALY。它只是宣称，光动力疗法被证明有助于改善视力，所以病人应该得到这种治疗。我无意批评皇家盲人协会，但想想国立临床规范研究所在努力解决的问题，在无限的医疗方案中分配有限的资金，就很容易理解国立临床规范研究所采取的立场，尤其是这种明显残忍的裁决：只批准一只眼睛接受治疗，而让另一只眼睛变瞎。如果从QUALY的角度冷静分析，就可以说：拥有两只好眼固然胜过只有一只好眼，但拥有一只好眼更胜过两眼全部失明。难怪这种计算往往产生令人羞愧的建议。但是，免费服务的需求量总是很大的，同时又难以找到分配这种服务的更好方法。

## 用锁眼经济学锁定医疗体制

应用锁眼外科手术（keyhole surgery）的技术，外科医生做手术时就可以不给患者留下大的疤痕，并最大限度地降低并发症和副作用的风险。经济学家经常在解决某个政策问题时倡导类似策略：尽可能准确地瞄准问题，不采取更激烈的措施。

那么，我们如何解决医疗体制问题？在美国，以保险为基础的市场解决方式出现严重偏差，产生问题的原因用阿克洛夫的柠檬模型大体可反映出来。结果就是：代价高昂、官僚问题严重，而且只能照顾到一部分人。

英国的方法是将市场完全抛到一边，代之以另一套体制。这套体制由国立临床规范研究所之类机构的决定加以规范，而不是经由市场价格指引，就好像苏联的机制被引进了英国各郡的医院和诊所。幸运的是，相对于苏联，英国的政治家和官僚所做的决定更加负责，所以这套体系目前运行得还可以。但是，这是针对严重但具体的内幕信息问题所做出的反应，而这种反应太大太广。因此我们需要问自己：是否有一种“锁眼”解决方案，能够解决医疗体制问题，同时不必牺牲病人的能力，使他们无法决定自己的眼睛值多少钱？

锁眼经济学将首先确认具体的市场失灵问题。市场失灵分为三类：稀缺力量、外部效应、不完全信息，另外还有公平问题。稀缺力量是个潜在问题，但对多数治疗方案而言却不算严重问题。例如在英国，每位执业医生（在NHS体制下多数病人首先求助这类医生）平均有1 500个病人，所以，一个9 000人口的小镇能够支持6位医生，这或许足以鼓励真正的竞争，尤其这个国家90%的人口都住在城市。有些特殊的治疗方案将动用更大的稀缺力量——人们从澳大利亚和新西兰飞到夏威夷，只为接受莱克塞尔伽马刀手术治疗。因此，有些情况下稀缺力量是大问题，但这种情况非常少。

外部效应也是只在特定情况中重要，例如公共卫生计划在防止传染病时（如果为避免感染艾滋病，大家都一直使用安全套，那我就不必费这个事了）。然而，外部效应和稀缺力量并非如此严重或广泛，以致需

要政府来提供另一套体制。锁眼解决方案将是某种微调性的监管，用以防止稀缺力量的剥削，另外用补贴来推动疫苗接种计划。

严格地讲，公平问题不属于市场失灵，甚至完美市场也不必然提供公平。但是在医疗问题上我们特别在意公平，这既是因为我们不想让穷人受剥削，也因为医疗费用可能低，也可能会非常高，要看个人运气如何。在一个文明社会，我们期望每个人都能负担起某种标准的医疗。解决这一问题的最佳方式，就是利用税收进行二次分配，解决贫困的问题（回想一下第三章讲的“领跑理论”）。毕竟，为什么花那么多钱为穷人提供免费医疗，但却忽视他们无力负担安全食品和安全住房的问题？

只剩下内幕信息成为阻碍医疗体系良好运转的最大障碍。我们已做过的经济分析说明，政府供应的医疗服务是无效的，因为决定不是由病人做出，而资金是经由政治过程进行分配的。与此同时，市场供应医疗服务的最大问题是内幕信息，更具体地说，就是它摧毁保险市场的倾向。

这种分析说明，可以采用一种包含两部分内容的锁眼解决方案。第一部分内容是要确保信息能够广泛传播——很容易获得第二种意见，很容易打通求助热线，很容易从图书馆、诊所、互联网，甚至超市获取信息。在英国，人们不会注意这类信息，因为是由医生在做决定。如果我们被要求为自己的医疗承担责任，那么我们就会密切关注这类信息。而且由于我们有了解信息的需求，更多（公共的和私人的）资源将做出反应。

第二部分内容就是给病人使用这类信息的机会。在以保险为基础的私有化体系中，保险公司往往做出很多选择；在政府提供的体系中，政府做出选择；在没有保险的市场体系中，病人做出选择。后者听起来好多了，但病人必须支付不可预料、有可能是灾难性的医疗费。

如何给病人提供选择机会、让他们承担责任，同时不给他们加上无法承受的重担？最好的体制是迫使病人负担其中的大量费用，从而激励他们获取信息、做出既符合自身利益又节省费用的选择，但同时将最沉重的成本留给政府或保险公司。这或许能奏效，因为多数病情不会是灾难性的，所以不需要保险。

更详细地说，这样一套体系如何运作？目标是将最大限度的责任和

选择权给病人，从而让他们花自己的钱，而不是政府或保险公司的钱，但同时要确保没人会面对灾难性的医疗费，并确保即便穷人也有足够的钱来购买医疗服务。

这些要求说明，人们应该为所有的医疗付费，但保险公司应承担最大笔的费用。而且，每人都应拥有医疗储蓄账户，政府应通过这个账户对贫困或慢性病的病人进行补助。

只有在特定治疗方案非常昂贵时，才可获得灾难保险的赔偿，但灾难险的价格是比较便宜的。为此而进行的储蓄也不是什么问题：只需降低每个人的税款，比如说每年1　500美元——这大致相当于英美公共卫生体系的成本，它包含在税收之中，然后让他们将钱存入一个医疗储蓄账户。对于每年缴税额不足1　500美元的，政府拨款补足其中的差额。因为这一体制是强迫性的，所以不会发生逆向选择的现象。

如果你参加了这样的项目，它如何为你服务？你的医疗储蓄将自动成为一种高利息的银行账户，这笔钱将在你的一生中逐渐增加。对多数人来说，年轻时的医疗费是较低的。所以当你40岁时，你的账户里就可以有3万美元，而且，如果你平时支出较少，就可以看到这笔钱的利息增长。3万美元能够购买大量的医疗服务。当然，一次昂贵的治疗就足以将它花光，不过灾难险在限制你的支出。

如果你到了退休的年龄，而你医疗储蓄账户里的钱仍超过某个最低限额，那么你就可以把超出部分存入自己的养老金。你临终之前，就可以将存款转入其他人的储蓄账户（通常是你的配偶或子女）。所以在生命的任一时刻，你将只愿把钱花在你认为绝对必要的医疗方面。如果你觉得预防是正确的治疗方式，比如学习指压按摩的课程，那么这是你的选择。你可能会想到戒烟，因为吸烟的习惯在多年间可能使你的医疗账单支出很大。当然，灾难险仍会为你的肺移植埋单，不过，没有哪种人道的体制能够完全避免道德风险。

如果有一天你的眼科医生说，你患上了与年龄相关的黄斑退行变性，但是光动力疗法可能使你的视力多保持几年，不过，选择权在你自己手里。光动力疗法的药物维速达尔的费用是1　500美元，它能将你保持好视力的概率从40%增加到60%。不必谈论什么QUALY，这是你的钱，由你来决定。

例外的情况是：你碰上一笔灾难性的支出，在这种情况下保险公司愿意让你接受最便宜的治疗方案，而你想要最好的——这是个难题，与我们当前医疗体系中的利益冲突没有差别。只是新体制意味着，发生这种内在利益冲突的情况大大减少了。

在私营市场上提供产品与服务的情况是很常见的，但另一种主要的替代方式——主要是意识形态不同，是经由政治市场来提供产品与服务。医疗产品与服务是最难进行分配的，我们曾尝试利用政治市场，但结果令我们非常失望，原因很明显。

乍一看，私营市场的失灵，以美国医疗体系为例，也是很明显的。但经过认真研究市场失灵的原因，我们发现最严重的问题是由于信息的缺乏，保险市场遭受了严重后果。美国公民接受医疗服务，多数经由这种运转不良的市场进行调节。

我们可以拿出一些想象力以及一些经济学理论，从当前体系的麻烦中退出后，想想如何解决有关问题。在新加坡，我们前几页描绘的体系已成功运行了近20年。一般新加坡人能活到80岁，而这套系统的成本（包括公、私两方面）是人均1 000美元，比美国医疗机构的人均成本都低。每一年，每个新加坡人平均个人支出约700美元（而每个美国人平均个人支出约为2 500美元），而新加坡政府为每人支出300美元（相当于英国政府支出额的1/5，美国政府支出额的1/7）。锁眼经济学的确奏效。

新加坡的成功之所以不同寻常，或许在于医疗政策的争论往往陷入非此即彼的境地：一方认为应依靠市场，另一方则强调政府能够做得更好。因此问题总是：选择政府，还是选择市场？我们已经了解到，孤立地讨论这一问题没有任何意义。要回答这一问题，我们需要理解为什么市场能够发挥作用、如何发挥作用，以及为什么市场会失灵。

我们在第三章已了解到市场为何能发挥作用：因为作为消费者，我们可以在相互竞争的生产商之间做选择，这既给他们提供了动力，也为他们提供了信息，使他们能够按照我们需要的数量生产产品。而且我们已了解到，稀缺力量、外部效应、内幕信息都可能破坏市场的这种运转方式。

在健康医疗的案例中，市场之所以运转不好，是因为一方面我们想

确认市场能够承担昂贵的医疗费，而另一方面内幕信息却在腐蚀保险市场，因为内幕信息赶跑了低风险的客户，使得保险费上升。私营公司发展出多种方式绕过这一问题，但它们成本太高且官僚问题严重。新加坡政府发挥自身力量，使这一问题迎刃而解：用强迫储蓄和灾难保险的方法确保成本可控，同时保证病人的选择权位于该体系的中心位置。政府可以代替市场，但如果能够锁定市场，就往往能够做得更好。政府只有首先搞清楚问题症结，才可能成功解决问题。




# 第六章
# 理性的疯狂

约翰·梅纳德·凯恩斯是20世纪最著名的经济学家，他曾将股市比作一次愚蠢的报纸选美活动。在活动中，读者可以从100张照片中挑出最美的几张面孔。谁选中的女孩最接近大众观点，谁就是获胜者……



“据我所知，再过几年只会剩下两三家大型的互联网门户网站——每个人都先进入门户网站，然后根据指引找到他们想去的地方。这样的网站将价值几千亿美元。如果你想成功，就必须成为这样的门户网站。”

这是格雷厄姆·贝利（化名）在1998年的说法。贝利是一家管理咨询公司的合伙人，他对所有乐意倾听的潜在客户都热情洋溢地说这番话。据我所知，他过去相信这种观点，现在仍然相信。但最初听到这种观点时，我就不相信。然而当时没有多少人表示怀疑。1998年时，互联网公司热潮正开始逐渐升温。

当时最著名的互联网公司之一是亚马逊网上书店（Amazon.com），之后，建立以网址命名的公司很快成为一种时尚。1995年，亚马逊公司开始在网上卖书，而在2003年，它已出售了超过50亿美元的商品。

亚马逊的飞速发展及其为盈利而奋斗的过程是非同寻常的，但是最不同寻常的却是它的股价。1997年，亚马逊开始公开发售股票，当时价格是每股18美元。之后发生了很多事。1999年，亚马逊股票飙升至每股100美元以上，据说当时亚马逊股票的市值超过了世界上所有常规书店的总和。但是在2000年，亚马逊的股价迅速跌回每股18美元，又跌穿了每股18美元。2001年夏，亚马逊的股价在每股8美元左右。2002年，该公司受到财经媒体的追捧，但股价仍低于其最初的发行价每股18美元。然而，自那之后它的股价又恢复到每股40美元。那么，哪个价格是错误的：100美元，还是8美元？还是两者全错？

这个问题的答案是有用处的，相当重要的原因是：亚马逊这种过山车似的表现非常普遍。那么，卧底经济学家对此会有什么话说？为什么股价有这种表现？它们在未来会如何表现？

# 随机游走

在试图针对股价讲出一番道理时，经济学家总是碰到一个难题。经济学家是通过研究理性行为来工作的，但股市投资者的行为越理性，股市本身的行为就越古怪。

以下是原因所在：作为理性的人，如果明天股票显然会涨，那么投资者就会买进；如果明天股票显然会跌，那么投资者就会抛出。但这意味着，任何有关股票明天会涨的预测都将是错误的。股票倒是会在今天涨，因为人们会买进它们，而且不断买进，直到它们不再便宜，不再上涨。实际上，理性投资者能够预测到股市或某只股票价格的走向——如果当时股市或股价可预测，而且关系到投资者的钱，他们就会愿意去预测。

但是，这意味着如果投资者真是理性的，那么就不会有任何可预测的股市变化。所有的可预测性都将很快被股市吸干，因为所有的趋势都被预料到了，剩下的只有无法预测的消息。因此，只剩下随机的消息在左右股价，而那些股价、测评股市的指数将会完全随机地波动。数学家称这种行为是“随机游走”——差不多相当于每天都可能涨或跌。

更准确的说法应该是，股市应该展现一种“有趋势的随机游走”，意指股市在几个月时间里平均水平应缓慢上升，这样相对于其他投资方式——储蓄或投资房地产，股市才有竞争力。如果人们预期股市表现会远高于那个趋势，那么它早已做到了。同理，如果人们预期股市表现会差一些或下跌，那么它早已表现疲软了。这就是人们之所以持股的原因。不过这种趋势不会改变基本分析，在任意一天里，趋势在随机运动面前都相形见绌。

即使并非每位投资者都是理性的，这种理论仍能站得住脚。那些理性投资者已足以迫使股市进入随机游走的状态，因为他们一直在差的股票中将大量资金抽出、投入好的股票。把钱挪来挪去不是太困难的事，因为大家一般认为，更聪明的投资者能够挣到更多钱。

我们应该相信“随机游走”理论吗？我们当然不能指望它绝对正确。

如果它绝对正确，那么就会出现悖论：信息完备的投资者造就一个随机市场，但随机市场不会奖赏任何掌握了完备信息的人。如果大家都在分析市场或发掘新信息，那么任何人都不值得为此投入时间和精力。另一方面，当一个市场充满未经发掘的机会时，它能够为愿意做研究的投资者提供巨大利润，而这种过程又会使可发掘的机会所剩无几。在中间某个地方是平衡点：一个近乎随机的市场具有足够多的突发情况，用以奖赏信息灵通的、使市场保持近乎随机状态的投资者。

你可以在超市的收银台看到类似现象。哪个队最短？简单的回答是：不值得为此费心。如果有一个队明显短，那么人们早就排到那个队里了，所以那个队就不会最短了。随便排到一个队伍里，不必左顾右盼。然而，如果人们真的随意排队，那么就有了可预测的模式，购物高手就有机可乘。例如，如果人们都从入口开始逛，一路穿过整个超市，那么最短的队伍就会回到入口处。但是，如果足够多的高手了解这一点，也就不会有这么短的队了。真相是：性急的、聪明的、动作敏捷的、有经验的购物者更善于找到最短的队伍，或许比其他人花的平均时间更少，但相差不会太大。

# 价值与价格——超越随机游走

假设超市排队的道理也适用于股市，那么经济学家应该能够对股市有些高见，但不会太多。的确有很多经济学家为投资基金工作，他们的失误率与正确率差不多，但还是正确率略高一点。我们经过修正的随机游走理论说明，这就是我们能够期待的结果。

那么，这些经济学家如何做，才能为投资基金提供如此微小的一点优势？出发点是看清股票的真实面目：对一家公司未来利润的要求权。这里有个例子。比方说timharford.com公司共有股票100股。我拥有其中一股，那么只要我持有这股股票，timharford.com的利润中有1%就是我的。如果timharford.com每年都能赚100美元，那么我每年就能得到1美元。如果未来10年timharford.com每年赚1　000美元，并无其他收入，那么我在未来10年就会每年得到10美元，此外没有别的收入。

这是非常简单的情形。再复杂一点就是，公司不必直接向股东返还利润。亚马逊网站在2003年每股收入8美分，所以应向股东支付每股8美分的“红利”，但亚马逊网站在2003年没有分红，而且之前也从未这样做过。这并不意味着亚马逊网站的股东上当受骗了。公司管理层在用这笔钱做其他事，比如偿还亚马逊网站的债务，或投资扩大经营。如果这些工作做得明智，假以时日利润还会上升。不用拿红利，亚马逊网站的股东会因为股价上升而得到补偿，因为人们预期以后利润会更高，所以股价会上涨。即使在分红之前抛出股票，亚马逊的股东也会因为未来的红利而获得较高股价。

如果很容易就能看清未来，那么timharford.com的股票值多少钱也就很容易知道了。比如每个人都知道，timharford.com每年都赚100美元，然后持有1股股票每年可收入1美元。那么这股股票值多少钱？如果我将10美元存入年息为10%的储蓄账户，那么这也能每年带给我1美元的收入。所以，timharford.com的1股股票就像是年息10%的10美元储蓄账户。在年利率为10%的情况下，我愿意为timharford.com的1股股票支付10美元。如果利率为5%，那么相对于储蓄账户，股票具有两倍的吸引力；如果利率为1%，那么股票就有10倍的吸引力。如果利率为

1%，我将愿意花100美元买进1股timharford.com的股票，因为它每年能为我挣1美元，就像100美元的储蓄账户一样。利率要降时，股市会涨；利率要升时，股市会跌，这就是原因之一。

2004年10月，亚马逊的股价为40美元。但是，由于美国的长期利率约为4%，所以在我的储蓄账户里只需2美元就可以每年收入8美分。既然亚马逊2003年的每股收入为8美分，那么股价应是2美元，而不是40美元，所以肯定还有其他因素在为股价提供依据。

这“其他因素”就是未来。现实中的公司不是每年都赚取固定数量的利润，无论用什么方法，投资者必须判断这些公司未来的盈利。或许timharford.com一年不是赚100美元，而是因为迅速扩张，一年可以赚10亿美元；或许timharford.com明天就会破产。正是因为这种不确定性，多数明智的人都想得到一种折扣价：在利率为1%的情况下，一只没有风险的股票或许值100美元，而一只有风险、有望每年也产生1美元利润（但是谁能确定呢？）的股票就会价格低一些，只有90美元、70美元，甚至30美元。有风险股票的价格低多少，取决于股票的风险有多大，以及一般投资者对这种风险的担心程度。

这表明，亚马逊的投资者期望的不是每股8美分的长期利润，而是更大利润。他们不必花40美元买进股票来挣8美分，而可以将40美元存入银行去挣1.6美元（因为长期利率是4%）。亚马逊股东显然预期每股收益能高于1.6美元，从而补偿他们的风险。要做到这一点，亚马逊的利润必须一年内从3 500万美元上升到约10亿美元。

我刚才对股市的描述根据的是基本面（fundamentals）。换言之，归根到底，股票之所以被称为股票的理由是：它们赋予你权利，使你拥有公司的一股利润。从长期观点看，股价必须反映股票的基本面。经济学家能帮助你计算股票的基本价值，这就是我刚才所做的事。如果股价低于其基本价值，就说明股票是便宜的，你就应该通过买进股票来赚钱。从长期观点看，股价必须反映公司的基本利润。在极端情况下，即使绩优股一直被低估，你也应该持有这种股票，通过获得分红来赚钱。在短期内，股价也应反映公司基本的前景。毕竟，如果大家都知道某种股票真实的长期价值是1美元，谁会花10美元去买进呢？而如果大家都知道某种股票真实的长期价值是10美元，谁会以1美元抛出呢？只要大型投资者是明智的，股价既应反映股票长期的基本面，也反映其短期的基本面。但是，投资者明智吗？

约翰·梅纳德·凯恩斯是20世纪最著名的经济学家，他曾将股市比作一次愚蠢的报纸选美活动。在活动中，读者可从100张照片中挑出最美的几张面孔。谁选中的女孩最接近大众观点，谁就是获胜者。

> 这不是在根据个人的判断挑选最漂亮的女孩，甚至也不是挑选大众观点认为最漂亮的女孩。我们已到达第三层：我们绞尽脑汁预测大众观点预想的大众观点是什么。而且我相信，还有人在进行第四层、第五层，以及更多层的预测。

现代版的例子是挑选股票的“贺尔喜”（Grolsch）方法。我曾遇到一位投资者，他说他买进了酿酒公司贺尔喜的大量股票，因为他曾多次在伦敦市周围参加派对，而所有派对上都有贺尔喜啤酒，而以前流行的时代、喜力等啤酒，则好像已消失。我天真地告诉他，伦敦市的派对不一定能很好地说明贺尔喜在全球的销量，贺尔喜可能在伦敦销路很好，但在其他地方都很差，这样的话，该公司的长期利润将下降，买进该股票就是错误的。那位投资者告诉我，他知道这话不假，但没有关系。他认为，如果贺尔喜在伦敦的销量大，那么很多伦敦投资者就会认为它来自一家成功的公司，就会购买该公司的股票。股价会上涨一段时间，然后他会在获利后抛出该股票。如果他计划长期持有该股票，时间长到足以需要完全清楚其真实面目，那么基本面才是重要的。那么真实面目是什么呢？第二年，贺尔喜的股价从24英镑跌到17.5英镑，跌幅约1/3；几个月后，它又反弹到原来的价位。在2005年3月我的书写到此处时，它的价位几乎回落到我们最初谈话时的价格。

贺尔喜方法并不关心股票的价值，它只是试图利用你认为其他投资者会犯的错误。然而，想想我们对于理性股市和随机游走的了解，为什么我们还期待投资者会如此轻易犯错、使我们有机可乘呢？

## 理性的傻瓜

的确，到底为什么呢？现在来思考一下托尼·戴伊的故事，他是飞利浦–德鲁（Philips & Drew）公司的首席投资官，代表大客户管理养老基金等的投资。1996年，当富时100指数（FTSE 100，该指数反映了伦敦证券交易所100家大公司的业绩表现）到4 000点水平时，托尼·戴伊得出结论，股市价值被高估了，所以他将客户的一大部分股票抛售，将现金存入储蓄账户。在客户、同事、报纸日益激烈的评判声中，他从股市撤资70亿英镑。他被人嘲笑为“末日博士”（Dr. Doom）。当富时指数在20世纪90年代后半叶继续攀升时，戴伊显得越来越傻。1999年，飞利浦–德鲁是失去客户最多的基金公司，根据客户收入来排名，1999年它在67家同行公司中排名第66位。戴伊继续坚持股市被高估的观点，避免买进网络股和电信股，将客户大部分的资金存为现金。结局是无法避免的：2000年3月初，公司宣布他提前退休，而人们的一般结论是：他是被逼下台的。伦敦的《泰晤士报》称飞利浦–德鲁是“一个老笑话”，而戴伊的继任者承认戴伊曾承受巨大压力：“这是个孤独的位置。在过去几年中，他曾遭受那么多攻击，日子真是不好过。”

戴伊失去了工作，但他是正确的。就在飞利浦–德鲁公司还未来得及改变策略时，股市的形势急转直下，网络股、电信股、科技股直线下降，股市整体滑落。戴伊一直持有的、并不走红的“价值”股表现坚挺，而现金也好于崩溃的网络股。飞利浦–德鲁公司迅速升至养老基金排行榜的第一位，在2000年6月前的3个月里，为客户赢得6.4%的回报——比迅速下跌的股市的年回报率高出28%。富时指数一跌再跌，从戴伊先生离去时的6 400多点跌到3年后的不足3 300点。戴伊在1996年就得出结论，他的客户若在4 000点时就抛出股票、将钱存入储蓄账户，那么就会好得多。7年后，事实最终证明他是正确的。

托尼·戴伊是正确的，但他明智吗？事实证明几百名基金管理者犯了灾难性的错误，但他们保住了工作，因为大家都错了。托尼·戴伊决定走自己的路，事实最终证明了他的正确，但之前他却遭到媒体的嘲弄、客户的抛弃、雇主的排挤。基金管理者面对的是一种有倾向性的激励机制：要是他们决定采纳与大众不同的观点，成功的话，他们将赢得几个

客户；而如果失败，他们就会失去工作。似乎更保险的方式是随大流。

这并不是说股价完全脱离现实，只是在说，就有权决定大批资金投资方向的基金管理者而言，他们很多人为了稳拿薪水是在随大流，而非挑选正确的股票。这注定了股市会犯错误。

## 看长线

这些错误要显现出来可能需要多年时间。谁能确定无疑地说互联网泡沫真的是泡沫？真相可能是，当股价跌到目前这个水平时，可能我们今天正在犯错误。没有确定的答案，但我发现，做一个长久的回顾必定可以提出正确的问题。当2000年股市高峰期时，很时髦的事就是劝人们买进股票或与股市相关的产品，如养老基金，那时可以拿出一张如下的股票走势图。

图6–1告诉你，股市（图中是经常被引用的美国股票指数——标准普尔500指数）已迅速攀升，如果你在20世纪80年代初投资，则能够大赚一笔。

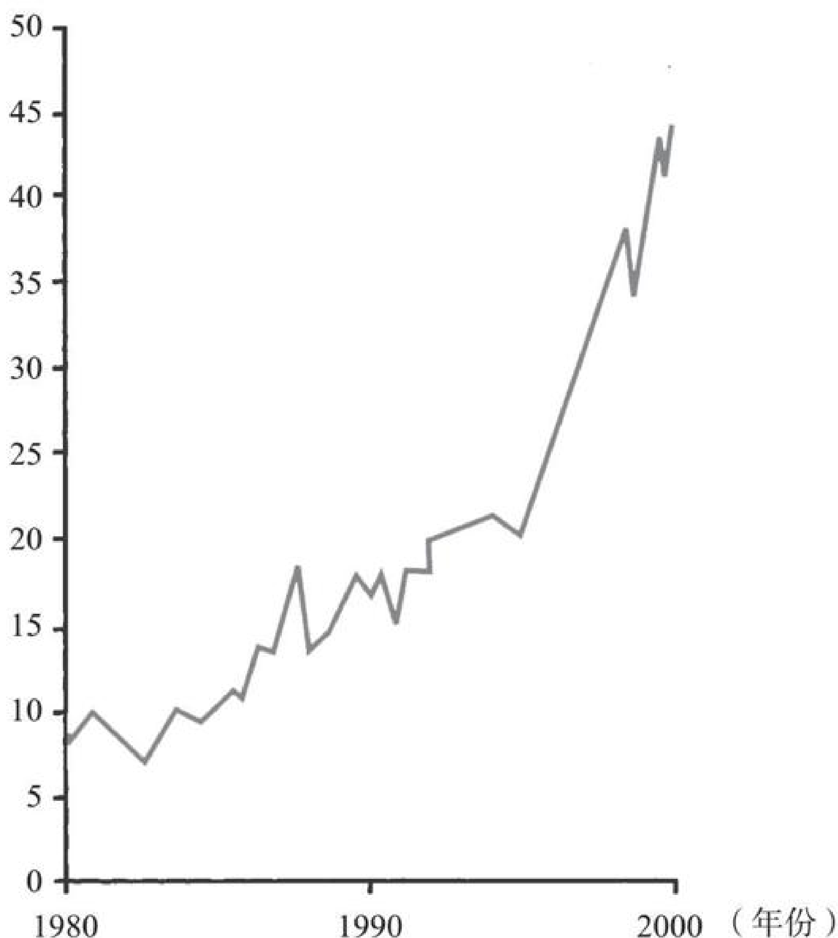



图**6–1** 股市是这样的吗

资料来源：Shiller 2001

其实真正的消息令人警惕。图左侧的数字是“历史上的价格/收益比率”，它们表明股价与之前10年公司利润的关系。所以在1980年，标准普尔500股票的平均价格，是20世纪70年代标准普尔500家公司年均利润的9倍（图6–1中的数字都已经剔除了通货膨胀的因素）。20世纪70年代每年产生100美元利润的股票，在1980年需要花900美元才能买到。20世纪80年代每年产生100美元利润的股票，在1990年需要花1 800美元才能买到。这说明，1990年，投资者很乐观，认为20世纪90年代将比80年代更好；而对于20世纪80年代是否将比20世纪70年代更好，1978年的投资者就没那么乐观。

到2000年时，投资者愿意为20世纪90年代年均利润100美元的股票出价4 500美元。如果说1990年的投资者比1980年的投资者更乐观，那么2000年的投资者已是完全疯狂。之所以愿意为股票出这么高的价，部分是因为人们已更加熟悉股票、更能容忍风险，但最主要的是，它反映了一种观点——一种无意识的、不加深思的观点，即未来的盈利能力将以一种前所未有的方式大大超过从前。

让我们先搞清楚这是一个多么巨大的假设。这不是公司利润是否在增加的问题。平均来看，在中期之内，随着经济的扩展，公司利润总是呈现曲折上升的状态。但图6–1中的价格/收益比率已将这一因素计算在内，因为随着经济的发展，明天的利润将很可能超过今天的利润。2000年的投资者所赌的还不止于此。他们所赌的是，明天的利润将比今天的利润大许多——那种情形在股市历史上没有先例，甚至超过铁路出现时，超过美国电气化时，超过20世纪五六十年代大发展时。

价格/收益的图不应像艾格尔峰（Eiger）的北坡，它应该相当平坦，或许也有一些高低起伏，但长期看从未真正有过很大变化。值为16的稳定比率说明，我愿意花16美元购买过去一年产生1美元利润的一只股票，或者花1 600美元购买过去一年产生100美元利润的一只股票，或者花160亿美元购买过去一年创造10亿美元利润的一家公司。随着上市公司的发展，其利润可能从1 000万美元增加到1亿美元，再增加到10亿美元，但长时期内这个比率通常不会改变。它的确随着利率和人们对风险的态度发生改变，但这些效应不足以解释20世纪90年代后半叶发生的情况。

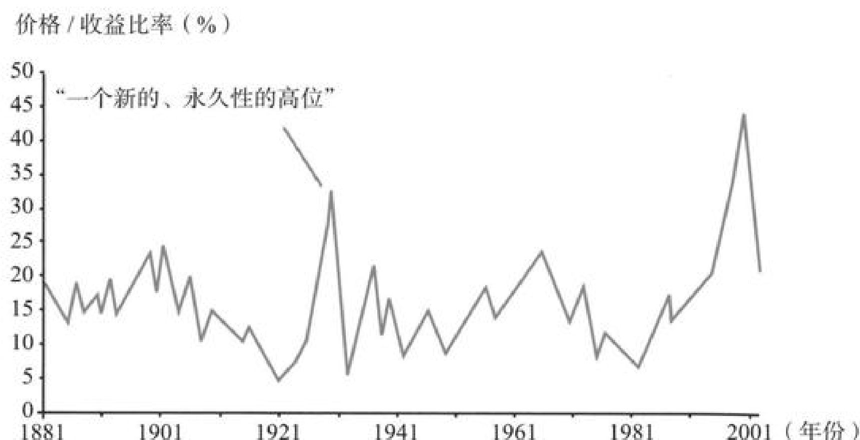



图6–2 ……或者是这种情形？实属长期观点

资料来源：Shiller 2001

当2000年基金推销员向我出示这类图表时，他们希望告诉我，股市正在不断迅速攀升。但我当时看到的信息是：股市即将崩溃。从历史观点看，长期的价格/收益比率一直停留在16左右。它们经常偏离16，但总是会回归这一数字。耶鲁的经济学家罗伯特·希勒（Robert Shiller）曾花时间进行研究，建立了这套模式，即价格/收益比率总是回归到16。而且他还收集到直至1881年的各时期的价格/收益比率。以上两个图都采用了罗伯特·希勒的数据。实际上，第一个图的数据就是摘自第二个图，但两个图给人的印象却是极为不同。从希勒的数据中可明显看出，高于30的比率都是不正常的。在20世纪90年代之前，它只出现过一次，那就是在1928年。就像在2000年时一样，1928年时人们为当时的高股价做出很多合理化的解释。希勒的一位前辈、耶鲁的著名经济学家欧文·费雪（Irving Fisher）就曾宣称，股票已到达"一个新的、永久性的高位"。费雪并不是傻瓜，作为货币经济学领域一位具有影响力的思想家，他写了一本书《华尔街崩溃——以及之后》（*The Wall Street Crash-And After*），列举出当时股价预期停留在高位的各种精彩理由。

费雪认为，经过20世纪20年代末（即华尔街崩溃的开始）股市的最初下挫之后，未来的利润将非常可观，因为最近的大规模兼并产生了效率，新技术得到应用，管理技巧得到了提高，美联储的专业水平也已提高。这种分析听起来很有道理，但是令人奇怪，好像有点耳熟。

遗憾的是，尽管书名是那样，但费雪的书不是在华尔街崩溃后出版的。它出版之后，书中描述的第一幕在现实中演变为一出长得多的大戏，随之而来的是股价暴跌，当然，还有大萧条。

## 对于稀缺的明智考量

或许我们现在并没有站在另一次萧条的边缘。有些死硬的乐观主义者甚至声称，股市将反弹到其泡沫时期的价位。《道指36 000点》（*Dow 36 000*）的作者詹姆斯·格拉斯曼（James Glassman）和凯文·哈塞特（Kevin Hassett）在书中预言，道琼斯股票价格指数将达到36 000点。在2002年8月道指跌至8 000点时，他们仍然顽固不化，还在为自己的书辩护。他们坚定地指出，没人能够预言短期内的市场变化，他们预测长时期内市场会有反弹。他们不再强调《道指36 000点》中的预言，即股市在“三五年内”会迅速攀升，也就是说，最晚2004年年末会开始。格拉斯曼和哈塞特认为，股市已经被低估了100年，所以罗伯特·希勒的历史数据不能证明未来的投资者也会犯同样的错误。或许投资者在过去一个世纪都是错误的。正如我们已发现的那样，一旦经济学家放弃人们理性行事的观点，那我们实在就无话可说了。

一个更有力的问题是：是否真像泡沫时期股价显示的那样，公司利润在未来几年会大幅提高？回答这一问题时，人们经常以互联网、手机、电脑等最新的科技进步作为论据。很多互联网迷确实认为，花高价购买亚马逊这类公司的股票是值得的，因为互联网正在“改变一切”。

很遗憾，这不是要点所在。或许互联网真像电力、大规模化学生产、铁路行业那样是一种具有变革性技术的行业。假以时日答案会浮现出来，但答案对股市来说实际意义不大。这里有一个隐藏的前提：如果我们处于经济革命之中，股价就应该价值很高。这个前提是错误的。只有具备很好的理由认为未来的利润会高，那么股价才应该上升。正如我们所知，利润来自稀缺，例如，拥有稀缺的土地（得到法定权力的保护）、稀缺的品牌（由商标来保护）、具有独特能力的组织（提供保护的不是别的，而是这种能力无法被其他组织复制）。所以，只有经济变革增加企业控制稀缺资源的程度时，股价才应该上涨。

很容易看出来，在经济变革和控制稀缺之间或许存在一种联系。但要看出这种联系是什么却不太容易，而且好像不应直接说“新技术将增加公司对稀缺资源的控制”。有些公司将胜出，有些则失败。从历史上看，

经济变革和公司平均的高利润之间没有明显联系。实际上，情况经常恰恰相反：经济变革摧毁了老公司的盈利能力（通过代替或复制它们的稀缺资产），而代替它们的新公司经常面对很高的失败率以及公司业务的巨额建设成本。获利的是两类人：工作人员获得较高的薪水，消费者享受到低价，或者新的、更好的产品和服务。例如，看到亚马逊2003年3 000万美元的利润时，应对比同一年音乐产业损失的约25亿美元利润，音乐行业的管理者将利润下滑归咎于互联网音乐下载和方便的盗版行为。互联网既可以带来利润，也可以夺走利润。

在以前，具有变革性技术的行业，如铁路、电力也是这种情况。因为以前我还不够了解这一点，在跟经济学家约翰·凯打赌时，我曾犯下错误。他想知道，如果你当初购买了大西部铁路公司（Great Western Railway）的股票，现在会怎样。这家公司是英国最著名的铁路公司，而英国是铁路运输的发源地。他猜测说，即使你在股票上市第一天买进，而且持股很长时间，那么你的回报率也是相当一般的，每年不会高于10%。我无法相信，铁路革命时期最成功的公司只能给股东如此一般的回报，所以我后来去翻阅已沾满尘土的19世纪的《经济学人》以寻找答案。当然，凯是对的。1835年，大西部铁路公司的股票以100英镑上市后不久，英国爆发了铁路股票的投机风潮。1845年，就在大西部铁路公司成立10年后，其股票达到224英镑的高峰。然后它们狂跌下来，在公司一个世纪的历程中，再未回到那种价位。长期投资者得到了红利，得到了不错的但并不突出的年回报率，按最初100英镑的价格计算，年回报率就是5%。有些在高峰时买进股票的人亏了钱，但他们可能要比无数铁路公司的资金支持者好得多，因为很多铁路公司在铁路线还未完成时就破产了。

因此，甚至最好的铁路公司都不是很好的投资机会，而最糟的公司就是金融灾难。但没人能够否认铁路使发达国家得以完全改观。据保守估计，到1890年时，它们使美国经济的总价值增加了5%～15%——想到这一点会令你大吃一惊。但是，由于大家竞相建设和运作铁路，竞争使得利润保持适中水平。只要存在激烈竞争，铁路就没有什么稀缺力量。

## 稀缺与技术

就互联网公司和其他高科技公司而言，稀缺是更难获得的。有几家的确做得很好，这是实情，例如IBM、微软、英特尔。IBM是极其成功的公司，在20世纪70年代末，它是盈利最大的公司。但在20世纪80年代初，它几乎破产，最后通过剧烈而痛苦地改变业务方向才得以恢复元气。英特尔未曾面临这种瓦解局面，但2001年有三个季度它的营业利润出现下滑。但英特尔被人称道的是不断追求创新、保持竞争中的领先位置（英特尔的董事长安迪·格鲁夫曾写过一本书，叫作《只有偏执狂才能生存》[1]）。

好像只有代替IBM成为电脑业霸主的微软才能拥有一个风光的时代。或许正是由于微软的成功，商业圈才掀起了寻找“下一个微软”的狂潮。多数公司不是微软，也永远成不了微软。实际上，就目前的股价而言，甚至微软也不是人们想象中的微软，因为它在20世纪90年代末的股价反映的不是它当前的情况，而是对微软未来的期望。投资者的观点（或许正确）是，通过控制很多重要的行业标准，微软就可以拥有真正、持久的稀缺力量，这种力量在未来将带给微软巨大的利润。

对于那群凭着互联网公司聒噪的家伙来说，这种对比再明显不过了。他们很多人的公司只需极低成本，几个月就可以复制出来，这个事实明确说明，他们的股票几乎一文不值。经济是否在改变的问题根本不重要，因为经济的改变永远无法使缺乏稀缺力量的公司拥有高利润。

这使我们回想起格雷厄姆·贝利，还有1998年下半年时的管理咨询业。他故事背后的含义就是：无论你是否拥有稀缺力量，那都不重要。如果世界上任何人都能做到你所做的事，那也不重要，重要的在于你首先到达那里。这是怀抱着淘金的梦想——首先宣示所有权的人拥有优先权。如果互联网公司以某种方式划分互联网的“地盘”，那么其他公司就不可能进入并驱逐它们。

当你使这种模糊的概念变得明晰时，你就可以看到，它虽然有点美国梦的味道，但背后其实缺乏实质内容。当初的移民和淘金者拥有可以维护自身权益的财产权，尽管这方面的规定较粗糙，但已经够用。而互

联网公司没有这个，它们只有域名和某种品牌认知度。但是来得容易去得容易：为什么第一家建立互联网业务的公司不至于面对有效竞争呢？客户要想了解这种新业务是相当容易的，他们可以毫不费力地访问它们的网站，比逛一家新商店方便得多。实际上，现在首先行动的公司能具有的优势，远不如从前时代这样做的公司。当贝利说那番话时，加州的一个车库里有一家公司正在崛起，它提供互联网搜索服务，但当时一小时只能提供几百项搜索结果。这家公司的名字叫谷歌。

谷歌是个活生生的例子，并证明了在互联网领域首先行动并不代表什么，最重要的是要最出色。谷歌是这个商业游戏的后来者，当时雅虎好像已确立了搜索引擎的霸主地位，但现在谷歌成了网络搜索的代名词。谷歌面对的问题是：是否现在某家车库里有一家新公司将会打败他们，就像他们当初战胜自己的对手那样？在互联网领域，竞争可能伤害到任何公司，网络腐蚀稀缺力量。

你个人的股票投资需要注意什么，现在已经够清楚了。首先，记住在超市找最短队伍时的困难，别忘了所有股价都结合大量专业知识。如果你计划赚很多钱，那么最好明白：你了解些什么，市场内部人员又忽略了什么。其次，一家公司长期、持久的盈利能力来自某种无与伦比的能力：一个保守市场中的强大品牌——想想特洛伊保险套，像微软那样对标准的控制，像通用电气拥有的那种超级专门技术。或许易贝也拥有这种能力，而这种能力来自其牢牢锁定的忠实买主和卖主。在其他的互联网公司中，没有几家具备这种能力，而如果你在1998年时深入思考格雷厄姆·贝利的那番话，就会发现实在缺乏说服力。他的咨询公司已于2001年4月破产。

---

[1] 此书中文版由中信出版社2002年出版。——编者注




# 第七章
# 对价值一无所知的人

假设你聘用一位经济学家帮你卖房子，他向你保证你的房子能卖到30万美元。然而，拍卖会之后，你只拿到了不足3　000美元。而你邻居也聘请了一位经济学家帮他卖房子，但拍卖时价格不断上升，他最后拿到了230万美元……



对所有东西的价格了如指掌、对其价值一无所知的人。

——奥斯卡·王尔德给愤世嫉俗者的定义，现在普遍适用于经济学家

假设你聘用一位经济学家帮你卖房子。他设计了一种看起来很高明的拍卖方案，向你保证你的房子能卖到你的心理价位——30万美元。拍卖开始，令你胆寒、令那位经济学家汗颜的是，你最后只拿到了不足3 000美元。你现在无家可归，几乎身无分文，你的妻子离你而去，你只能在潮湿的地下室里度过余生。

与此同时，你隔壁邻居也决定卖房子，他请了另一位经济学家，而这位经济学家也设计了一个看似高明的拍卖方案。你的邻居也期望能卖到30万美元，但拍卖时价格不断上升，他最后拿到了230万美元。

太离谱了？一点都不离谱。非常类似的事情发生过，但不是发生在房主身上，而是发生在政府身上。这里的不动产不是由砖块和水泥构成，而是由稀薄的空气、无线电频谱的波长构成，确切地说，就是移动电话公司用来运营其网络的东西。在过去几年，世界各国政府一直在向电信公司出售这种频谱的使用权。这种频谱的量是有限的，而且如我们所知，存在稀缺的地方就有钱可赚。遗憾的是，并非所有受雇的经济学家都了解如何设计拍卖方案，如何得到一个好价钱。有一次拍卖中，最终价格还不到期望价格的1%，而另一次拍卖所得价格是期望价格的10倍。

这不是因为运气，而是因为有些做法很高明，有些则犯了错误。拍卖空气像玩扑克一样，都是需要高超技巧的博弈，而且这种博弈的赌注很高。

# 爱情，战争，扑克

很多认识数学家约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）的人都认为他拥有“世界上最好用的脑袋瓜”，而且他们还拿他与一些很厉害的人物做对比，而爱因斯坦就是冯·诺伊曼当时在普林斯顿的同事之一。冯·诺伊曼是一位天才，在他周围流传着几乎是超人智慧的神话。有一个故事说，有人曾要求冯·诺伊曼帮忙设计一台新的超级计算机，以解决一个新的、重要的数学难题，因为这个难题超出了已有超级计算机的计算能力。他要求那个人把难题解释给他听，一边拿出纸和笔，只花了一会儿时间，就解决了那个难题，然后拒绝了对方的要求。

冯·诺伊曼在逻辑、集合论、几何学、气象学、数学的其他领域都有卓越建树，他在发展量子力学、原子武器、计算机方面担当了主角。但是我们在这里感兴趣的，是他创建的博弈论（Game Theory）。

对一位博弈理论家来说，博弈可能是你参加的任何活动，只要在这种活动中，你对他人如何行动的预测影响到你如何行动的决定。这种博弈包括扑克、核战争、爱情，以及在拍卖会竞拍稀薄的空气。博弈理论可以看起来很简单，例如，“开碰碰车”的游戏就非常简单明确。在“开碰碰车”的游戏中，如果我的车靠右行驶，你的车也靠右行驶，那么我就获得了可以接受的结果。如果我靠左行驶，你也靠左行驶，那么结果也可以接受。如果我们其中一人做不同选择，那么我的结果就很惨——被抬进救护车。如果我们迎面相撞，你的结果也会很惨，但在博弈论中，我通常不会为了你而关心你的结果。我关心你的结果，只是因为那些结果可以帮助我预测你的行为。

人们经常像这样用小故事或趣闻来描述博弈，但故事掩盖了一个事实：对博弈理论家而言，博弈是数学题目。伟大的博弈理论家都是杰出的数学家，例如冯·诺伊曼，还有电影《美丽心灵》的主人公、诺贝尔经济学奖得主约翰·纳什（John Nash）。就像整个博弈论一样，纳什那种预测博弈结果的革命性的新方法，是对数学有深入理解之后的天才应用。

冯·诺伊曼曾对扑克游戏着迷，而当他转而思考这种游戏时，他研究出了很多数学工具。这些工具不但方便了经济学家，而且方便了很多想理解其他事情的人，这些事情包括约会、进化生物学、冷战。

扑克游戏的基本规则很简单：在最后摊牌之前，玩家都隐藏自己的牌，最后摊牌后，牌最大的玩家赢，获得一局中累积的所有赌注。每个玩家必须不断下注，才能接着玩游戏，但有些人可能中间放弃，因为他们宁可少输一点，也不愿冒险在摊牌时输更多。如果其他玩家都放弃，那么你将赢得这一局，而且不必亮自己的牌。

如果你在玩这种扑克游戏，那么你的主要任务就是想清楚是否值得继续下注玩游戏。概率论此时帮不上多大忙。光计算出你的牌大于对手牌的概率，这还是不够的，你需要分析对手的行动。对手小额下注是牌小的表现，还是在故意引诱你抬高赌注，以使你输得更惨？大额下注意味着大牌还是虚张声势？与此同时，你必须认识到，对手也在试图理解你所下的赌注，而你必须小心翼翼，不能被对方识破。

扑克游戏中充满了螺旋式的猜测："如果他认为我认为他认为我有4张老K，那么……"扑克游戏是一种既靠运气又靠技巧的游戏，更重要的是，它是一种关于秘密的游戏：每位玩家都了解一些他人不知道的信息。而国际象棋就是一种单纯的技巧游戏，"棋盘"上的情形大家都一目了然。在扑克游戏中，没有一个玩家能够看到全盘真相。

这就是博弈论发挥作用的地方。冯·诺伊曼相信，如果他能够用数学来分析扑克游戏，就可以将各种各样的人类互动置于聚光灯下。在扑克游戏中，为数不多的几个玩家在一种运气、秘密、算计的环境中，都试图在斗智中胜过别人。但适用于这种描述的不只扑克游戏，想想打仗的将军们，甚至如果你像我一样偏激，想想玩弄爱情游戏的男人女人们。人类的互动活动都可解释为智力的较量，就像扑克游戏一样。所有这些互动都被理论家们称为"博弈"，并用博弈论进行研究。

经济生活也不例外。冯·诺伊曼与经济学家奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern）一起写出了博弈论的"圣经"——《博弈论与经济行为》（*Theory of Games and Economic Behavior*），该书出版于"二战"结束前。从那之后，博弈论与经济学建立了紧密联系：多数研究经济学的学生学习博弈论，有几位博弈理论家被授予了诺贝尔经济学奖。

如果你想知道“经济博弈”在现实生活中的例子，那就想想地主与佃户、政府与工会、旧车推销员与旧车买主之间的讨价还价。想想那些产油国，它们需要决定是遵守欧佩克的规定推高油价，还是全力生产、有效利用其他国家创造的高价。

或者，以我们本章将深入探讨的题目为例，想想那一群欲获得无线电频谱牌照的电信公司，还有仅能提供有限牌照的政府。对于一张频谱牌照能带来多少利润（可推算出一张牌照值多少钱），每位竞拍者都有一点概念，但没人确切知道它能够创造的利润。政府面对的挑战在于发现秘密，确定哪些电信公司能够最有效地利用这些牌照，这些牌照对它们来说值多少钱。在理想状态下，政府想把牌照卖给最能有效利用它们的公司。因为政府是在分配一种宝贵的公共资产，政府想为纳税人谋取最大利益。

按冯·诺伊曼的思路理解，扑克游戏和频谱牌照问题都是博弈，甚至还有更相似之处：在两个案例中，都有重要的一点，那就是在过程中有大笔钱放进去。没有赌注，扑克游戏就没有意义。对一名赌徒来说，只要赌钱，任何游戏都可能“更有趣”，但在扑克游戏中，钱发挥着中心作用。这是因为赌注表示了牌的大小——如果玩家不是用真正的钱下注，那么这种“表达”就没有意义。我们都知道，吹牛不上税。只有以真金白银做赌注，吹牛才可能产生严重后果。

频谱牌照也是同样道理。专门研究博弈论的经济学家认为，在分配从石油开采权到无线频谱使用权这种公共资产时，应该采用类似于扑克游戏的方法。为排除各公司竞相吹牛、说大话的可能性，政府必须强迫它们下大的赌注，套用一句老话，就是迫使每位谈判者“要么出钱，要么闭嘴”。

## 30万美元的房子怎么只卖了3 000美元

在20世纪90年代后半叶，美国政府聘用博弈理论家帮助出售频谱使用权。这一任务并不轻松。对竞拍洛杉矶牌照和圣迭戈牌照的公司来说，要么买下两张牌照，要么一张都不买，因为运营相邻的网络成本更低。但在还不知道谁将得到圣迭戈的牌照时，如何明智地竞拍洛杉矶的牌照？博弈论的一个部分就代表了这种复杂问题。博弈理论家设计了一系列复杂的并行拍卖方案。

开始时牌照的出售非常成功（政府获利丰厚），但几次拍卖会之后，问题就来了。那些博弈理论家将复杂问题处理得很好，但却犯了一些简单的错误，如在公布竞拍价格时，未将价格四舍五入到千位。各公司利用这一点，在竞拍时故意报出包含地区代码的价格。这样竞拍者就可以发出信号，说明他们喜欢哪些牌照，如此一来，各公司不必相互间展开激烈竞价，就可以瓜分美国的电信市场。这种做法甚至不需要一种（法律）协议，因为拍卖会允许发出这种明确信号。这像是在作弊，但没人能够证明。首次拍卖的3年后，在1997年4月的拍卖会上，政府筹集的钱还不到其期望收入的1%，据很多评论家分析，这是因为各家公司已学会通过避免相互竞争去作弊。

这就相当于将你30万美元的房子卖了3 000美元。这种事情的发生好像很难理解，但其实很简单。如果只有为数不多的几个潜在买主要买你的房子，他们可以协商好，相互间不进行竞价。低价买下房子的人需要想办法去补偿其他人。最明显的补偿方式就是，在未来的拍卖中不与他们竞价。以同样方式，各电信公司好像找出了一种办法，同意在不同地区频谱牌照的拍卖会上，相互间不展开竞价。这是对博弈论的羞辱，只比将牌照免费赠送稍强一点。

换一种方式看美国拍卖的问题就可以发现，其实是那些博弈理论家未能明白，他们所分析的内容只是一个更大的博弈的一部分。政府就像是一个得意扬扬的扑克牌玩家，未能注意到房间里隐藏的摄像头，也没发觉其他玩家正在点头眨眼打暗号，轮番将钱装进自己的口袋。他心目中认为自己在玩的游戏，其实根本就不是真正的游戏。

## 针对笨人的博弈论

无论是拍卖会上的共谋还是打牌时的作弊，现在都必须清楚，博弈论既是数学，也是艺术。所有的博弈在模型化之前，都需要某种简单化的假设，如果理论家采用的是错误假设（例如，竞拍者不会利用地区代码协调出瓜分市场的方案），那么他们就会针对错误问题得出完美答案。

最艰难的挑战之一植根于博弈论的起源：它是由纳什、冯·诺伊曼等人研究发展起来的，而这些人几乎都是拥有超人的才智。这既是博弈论的巨大优点，也是它的巨大缺点，因为博弈论要成功，它必须提供关于普通人的理解。博弈论在表达人们将采取的行为方式时，就像是在给出一个数学等式的解法。它假设高度理性的玩家能够马上解答极难的问题，而如果用博弈论作为实用工具去解释普通人的行为，那么这种假设就显得不现实了。纳什和冯·诺伊曼的确能够马上解答此类问题，而我们这些普通人则做不到。

例如，博弈论告诉我们，国际象棋不值得下，因为从理论上讲，棋局的结果是注定了的：一位玩家能够决定结果。然而，我们不知道决定结果的是执黑棋的人还是执白棋的人，我们不知道被决定的结果是赢还是平，而且我们肯定不知道这盘棋的对局过程。我们只知道，从理论上讲，被决定的结果是可能的。在现实中，就连最出色的玩家（电脑或人类）都不知道这种最优策略，而现实中的一盘棋结果如何，那是很难预先确定的。因此，如果我们都足够聪明，知道如何下国际象棋，而一种理论告诉我们国际象棋无关紧要，那么这种理论有何用处？

并非所有人都能像天才那样思考。在玩扑克游戏时，我们多数人拿到好牌时会加大赌注；冯·诺伊曼说，正确的打法是在牌可能最差时加大赌注。当2000年冯·诺伊曼的信徒克里斯·弗格森（Chris“Jesus”Ferguson）赢得世界扑克牌联赛的冠军时，他证明了这一点。但与你的伙伴们在车库里玩牌可不是世界大赛，对于醉醺醺的乱吹牛的玩家，博弈论做何解释呢？

这种异议并不能形成对博弈论的致命打击。对于各种错误、遗忘、

误报，还有参照冯·诺伊曼无法企及的高标准玩家可能遭遇的任何失败，都可能建立起模型。难题在于，需要考虑的错误越多，博弈论就会变得越复杂、用处就越小。对于博弈理论家来说，利用经验与利用纯理论同样重要，因为如果博弈变得太复杂，以致玩家无法理解，那么理论就会不实用，因为理论不能告诉我们它的实际作用。

## 走入拍卖人中间

1996年下半年，在一次研讨会上，我曾看到一位美国国内著名的拍卖理论家解说如何在拍卖会上应用博弈论。作为谈话的一部分，保罗·克伦佩雷尔（Paul Klemperer）借用了两位听众的钱夹，数好钱夹中的钱，然后提出，要将两个钱夹（别人不知道里面总共有多少钱）卖回给那两位听众，谁出价高谁就把两个钱夹拿走。那两位听众很是尴尬，不知道如何进行竞价才是最优策略。

这是很多拍卖会、包括频谱的拍卖会中竞拍人面对的挑战，其中的难点在于，两位听众都不知道竞拍品的价值。当然，他们知道竞拍品的部分价值，因为他们知道自己钱夹里有多少钱。在频谱拍卖中，问题也类似：每位竞拍人有自己的预测和技术方案，但每个人又知道，其他竞拍人或许有不同的理解。最优策略是利用其他竞拍人在报价时透露的信息，但是这并不容易。在钱夹游戏中，有一个解决方案就是：参与者不断竞价，直到价格已等于他自己钱夹中钱数的两倍。两位听众谁的钱夹中钱更多，谁就会胜出，但他付出的钱不会多于两个钱夹中的总钱数。更激进的竞价策略风险更大，可能需付出太多。

那两位目瞪口呆的“志愿者”无法找出如何在这样的拍卖中竞价，这一点更加引人注目，因为这两位是肯·宾莫尔（Ken Binmore）和蒂尔曼·伯格斯（Tilman Börgers），都是拍卖博弈论的专家。当时克伦佩雷尔、宾莫尔、伯格斯即将加入一个学术小组，为英国设计一套机制，用于在“第三代”（3G）移动电话服务商之间分配牌照。

他们必须解决两个难题。首先，避免像美国当局那样被作弊的竞拍人愚弄。其次，即使那些竞拍人无法当场找出共同的最优策略，如何能指望一帮商人会像博弈论预测的那样去行动？而如果这些商人采取出人意料的行动，谁知道会发生什么情况？

20世纪最著名的经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯期望，有一天经济学家不再主要作为理论家，而是“更像牙医”，就一些日常问题做咨询，提供直白的意见。然而经济学还未发展到那一步，而哪位经济学家若想起到牙医的一半作用，就必须调和经济理论与现实生活中的严重教训：参

与者作弊、竞拍人犯错、表面现象很重要。拍卖就像扑克游戏和国际象棋一样，其进行的过程无法总能合乎博弈理论家的预测。

早在1990年时，新西兰政府就听取一些经济学家的意见，对无线电频谱进行拍卖。这些经济学家好像对拍卖的事情了然于胸，但最后却得到深刻的教训。拍卖进行时，并不能确定竞拍人有兴趣，并没有设定底价，而且采用了一种叫作“维克瑞拍卖”的奇怪方案[1]，最后造成了巨大的难堪。

维克瑞拍卖就是第二价格密封竞价拍卖（second-price sealed-bid auction）。“密封竞价”是指：每位竞拍人写下一个价格，然后密封到一个信封里。打开信封后，出价最高的竞拍人胜出。“第二价格”是有点奇怪的规则：获胜者不是支付他提交的报价，而是第二高的报价。这种拍卖方案背后的精彩推理是：竞拍人不会为了赢得更多利润而降低报价；给出较低报价影响他获胜的机会，但不影响价格。对理论家而言，这好像一点也不奇怪：毕竟，在索斯比（Sotheby’s）或克里斯蒂（Christies）这类传统的拍卖行，价格都是由出第二高价的竞拍人确定的，因为当出第二高价的竞拍人放弃时，竞价活动才算终止。对媒体和其他很多方面而言，这种维克瑞拍卖简直有点疯狂。维克瑞拍卖的问题并不大，但却具有象征意义：在传统的拍卖中，没人能够知道出价最高的竞拍人内心愿意支付的最高价，但在维克瑞拍卖中，这一事实却被公开了。所以新西兰人不无道理地想知道：为什么竞拍人为一张牌照出价10万新西兰元（约7.2万美元），最终只需付6新西兰元（4美元多）？或者，为什么竞拍人出价700万新西兰元（约500多万美元），最终只需拿出5 000新西兰元（约3 600美元）？这种数字令人感到难堪。理论家们知道，平均而言，维克瑞拍卖与其他拍卖方案筹集的资金差不多，因为它不要求竞拍人支付最高价，就可以鼓励所有竞拍人报出更高价。但是，理论家们的认识对媒体和公众来说无关紧要：严峻的现实是，维克瑞拍卖被看作新西兰政府的失败。

博弈论有助于预测一些问题，如美国式拍卖中的作弊行为。而其他问题，如新西兰公众的反应，则不会出现在理论分析中。经济学家若要像牙医那样工作，就必须审慎思考，并从错误中吸取教训：在艰难的尝试中，新的错误还将继续出现。

## 为什么采用拍卖的方式

当英国政府开始考虑用拍卖方式出售频谱使用权时，他们等于迈出了大胆的一步。在最初的成功之后，美国的拍卖会已垮台，因为当初用以构建拍卖会的博弈论思路太狭窄了。新西兰政府已留下了一个笑柄。而出问题的不只这两国政府：澳大利亚也曾拍卖电视牌照，结果因为竞拍规则中有漏洞，政府遭受严重损失，负责此事的部长因此而失去了工作。既然有这么多风险，为什么英国还考虑采用拍卖方式？

像美国政府一样，英国政府想把牌照卖给最能有效利用它们的公司，并借机筹集资金。当然，还有不可言明的目的：避免官僚、政客之流的尴尬。对新西兰和美国的纳税人而言，拍卖能够筹集部分资金，总好过将牌照免费赠送，但是对政客来说，免费赠送公共资产正是结交朋友、拉帮结派的良机。因此，拍卖理论家必须精心设计出严密的拍卖方案。

方案还要依靠博弈论，博弈论已清晰表明了简单拍卖的力量。最棘手的问题之一，就是确保牌照能够找到正确的归宿。由于牌照数量有限，如果其中一个落入缺乏相关经验、无力使用这种宝贵资产的互联网泡沫公司timharford.com手中，那么这种拍卖造成的浪费简直等同于犯罪。与此相反，拿到牌照的应是能以最低价提供最佳服务的公司。牌照持有者之间的竞争将决定价格。

那么，用什么方法才能最有效地找出最具能力的公司呢？一个办法是直接问他们，但各家公司都可以自吹自擂。有些会强调自身的经验，有些则拥有最新的技术。但他们会说实话吗？吹牛又不上税。

好像另一个办法更好，那就是指派专家，让他们确定哪些公司最合适。但在这个移动电话业务飞速发展的世界，多数专家都与这家或那家公司存在经济联系——谁是完全脱离该行业的专家？即使能够找到真正公平的专家，他必须能够识破行业秘密，判断不同技术的真正潜力，所以成功的可能性仍然渺茫。

博弈论表明，一个简单的拍卖方案就可以避免这种复杂性，巧妙地

解决这个问题。为了简单明了，现在想象只针对一张牌照的拍卖会。这种拍卖方案像传统的拍卖一样，竞拍人竞相喊出越来越高的价格，但有一个区别：任何留在房间里的人都必须愿意支付当前的最高报价，任何放弃竞价的人必须离开房间，并不准再回来。有了这种细微的差别，拍卖方案就更易于用博弈论进行分析，同时也能紧密反映以前出售牌照的拍卖方案的特点。

现在每位竞拍人必须直接判断那张牌照值多少钱。他们的经营理念越好、技术成本越低，拿到牌照就能赚更多钱。当然，没有一家公司能够准确预测靠一张牌照可赚多少利润，但做这种判断时，公司所处的位置总好于任何外面的专家。

拍卖开始后，价格开始上升，一旦别人喊出的价格高于自己对牌照价值的估计，竞拍人就会退出。对自己的商业计划和技术没有信心的公司会先走。如果价格一路上涨，但没人离开房间，那么每位竞拍人就会知道，其他人也对市场的整体前景满怀信心。这种拍卖方案与索斯比的传统拍卖方案就有这种区别——索斯比的拍卖在进行过程中，你不知道谁是潜在的竞拍人，谁只是在旁观。如果有些竞拍人突然早早离开，其他人会注意到，并调整自己的假设。这种拍卖方案巧妙地总结了所有竞拍人的集体智慧。

与此同时，这种情况下没人可以撒谎。吹牛可以不上税，但竞拍可是要掏钱的。在价格仍低于他们对牌照价值的预测时，没有哪家公司会退场；价格太高时，也没有哪家公司再愿意继续竞价。在某种意义上，这种拍卖方案就像是冯·诺伊曼的扑克游戏：因为已拿钱下注，必须非常认真地报价。在另一方面，它又根本不像扑克游戏，因为拍卖使吹牛成为绝对不可能的事。

拍卖迫使每位竞拍人说实话：他对于那张牌照的价值的真实估价。与此同时，拍卖会将所有竞拍人的集体观点播报出来，他们就可以随之更新自己的观点。而且，拍卖还能筹集到资金。

博弈论还表明，这种简单明了的拍卖方式通常能够更有效地生钱，好于采用其他的谈判方式。这一点并非显而易见。换一种方式可以是：销售方组织一次拍卖会，但设定一个底价（公开的或秘密的），低于该价格他就不卖。再一种方法：销售方分别与几个买家同时秘密谈判，并谎称谈判的进行情况如何如何；或者销售方采用“一口价”的办法，轮流

对每个买家说“要么接受，要么拉倒”；或者采取其他办法。既然有这么多的可能性，为什么销售方不从中选择利润最丰厚的方式呢？

博弈论切中了这个问题的核心。20世纪90年代中期，克伦佩雷尔和杰里米·布洛（Jeremy Bulow，他成为拍卖方案设计小组的另一成员）发表一篇论文，说明如果拍卖方案简单明了，至少能够多吸引一位认真的竞拍人，那么这种方案就能比其他谈判方式筹集更多钱。

除了重点论述拍卖能够筹集更多资金，这篇论文最后重点探讨了一个拍卖理论家不能忽视的问题：如果你想要拍卖成功，就需要很多认真的竞拍人。

# 现代史上最大的拍卖案

英国的拍卖方案设计小组千方百计确保那些认真的竞拍人参与进来。到2000年3月，这次拍卖会的注册竞拍人已达到13位，他们已缴纳了5　000万英镑的定金，将通过互联网远程提交报价。从一年多之前开始，该小组一直为这次拍卖做广告，已确定英国是第一个拍卖3G电话牌照的欧洲国家。小组保证，这将是一次竞争激烈的拍卖。

小组非常注意细节问题。他们利用电脑模拟测试拍卖设计方案，让伦敦的学生扮演电信公司管理人员的角色。他们对拍卖规则字斟句酌，尽量消除漏洞。他们甚至规定，如果有什么情况好像不对头，他们可以推迟拍卖。然而，尽管做了这么多准备，没人知道这一拍卖方案会成功，还是会令经济学家再次蒙羞。

拍卖方案规定，在短短的几轮报价，也就是大约半小时内，竞拍人都必须提交新的报价或退出，不选择输入有效报价的人必须退出拍卖，在最终退出之前，每位竞拍人有三次可以“同意”的机会。每天进行两轮竞拍，如果竞拍人对竞拍过程感到满意，或许可以添加一轮。每一轮的过程都马上在互联网上反映出来，拍卖活动全世界都能看到。

最初的期望是，这次拍卖能够筹集到二三十亿英镑，足以使英国当年的所得税降低一定比例。虽然小组很紧张，但他们满心欢喜地拉进来了9家新公司，它们将与另外4家老牌公司一起竞拍，所以小组预计拍卖能获得成功。

他们认为，新公司之所以感兴趣，部分原因是现在拍卖的是5张牌照。最初工程师们认为，波段只能容纳4张牌照，所有牌照都是在无线电频谱的相邻波长运作，都能覆盖全国。但是，现在已有4家老牌公司，那么如果拍卖4张牌照的话，赢家就会非常明显，而新来者就不愿加入竞拍，以免自取其辱。后来工程师们经过研究，发现还有足够的无线电频谱用来增加一张牌照，这使经济学家们大感欣慰。这张牌照就被称为“牌照A”，专门留给目前在英国移动电话市场没有席位的新公司。

这个拍卖方案的创意是：要用牌照A抬高其他4张牌照的价格。任何

公司如果当前的报价不是最高，就必须继续竞价或退出。但只要公司在不断提出合规的竞价，它们可以从这张牌照转向另一张。公司显然都会选择当时看起来最合算的那张牌照。这就意味着：针对牌照A的激烈竞争使其他牌照的竞价也热闹起来——每次牌照A的价格高于其他牌照时，其他牌照就显得优惠。新公司就会转移目光，挑战老牌公司已下注想占有的牌照。当老牌公司抬高价格时，斗败了的新公司又回去竞争牌照A。

虽然5张牌照同时进行拍卖，解释起来很复杂，但竞拍人很容易理解，这是最佳策略。因为竞拍人不知道拍卖何时结束，他们需要确定自己一直处于满意的状态。最佳策略就是盯紧所有牌照，看到哪张牌照最划算，就给出新的报价。如果觉得所有牌照的价格都不划算，那么正确的行动应是退出。或许部分因为这种拍卖方案的简单性，所以有这么多公司决定参加竞拍。与世界扑克牌联赛或钱夹游戏不同，这种拍卖简单得简直连傻瓜都能操作。

想象你的房子正在被拍卖，拍卖已持续了好几周。你听说过有关其他拍卖的故事，所以你担心拿不到期望的30万美元，担心你最终会像那位不幸的邻居一样，妻离子散，不名一文。第一周是在巨大的痛苦中度过的，但价格开始缓慢上涨，而你的血压开始降下来。终于，报价达到了25万美元——你认识到，无论发生什么情况，你不会损失太惨重。几天后，报价达到30万美元，你的脸上露出了微笑。从此刻开始，价格再高出的部分就是奖金，或许你将得到31万美元、32万美元，甚或35万美元。谁知道呢？然后价格不断上升。它升到了32万美元，然后又升到了35万美元、40万美元、50万美元。怎么回事？你简直不敢相信。

这种出人意料的转变类似于英国频谱拍卖的过程，只是后者的赌注高一万多倍：不是30万英镑，而是30亿英镑。在一周时间内，竞价平稳进行，持续竞价的规则使得总金额稳步上升。约25轮竞价之后，竞拍人为每张牌照的报价达到约4亿英镑。50轮竞价之后，总额达到30亿英镑——政府当初希望筹集到的钱。相比之下，他们当初筹到的1亿英镑定金现在开始显得有点微不足道了。但是，不同寻常的事情发生了。竞拍人仍在竞价。所有13家公司都继续报价，牌照的价格不断上涨，势头没有减缓的迹象。

随着拍卖活动的进行，媒体开始产生了兴趣。设计小组的照片开始出现在报纸上。新闻记者吃力地解释着小组所做的工作，但大家都开始

意识到：不同寻常的事情正在发生。

竞价顺利通过了第60轮（总金额：40亿英镑）、第70轮（50亿英镑）、第80轮（70亿英镑）。3月末到了，3月结束了，价格一直在上涨。

对于这些情况的看法，拍卖方案设计者都三缄其口，但关起门来之后，他们既兴奋又紧张。拍卖获得巨大成功，但也拖累了自己：持续的时间太长了。美国股市正出现震荡的情况——如果股市崩盘波及英国、摧毁竞拍人的信心、使整个拍卖活动突然停滞，那该如何是好？突然之间，1亿英镑的定金显得那么可怜。或许竞拍人会径直离去，或许应该加快竞价的速度？事实证明，这种担心是多余的。

4月3日上午，第一次报价后近一个月时，当总价已超过100亿英镑（英国人均200英镑或近400美元）时，一件事终于发生了。第94轮竞价结束后，拍卖方宣布：Crescent公司的竞拍人已退出。然后竞拍的形势开始迅速改变。当天下午，在第95轮竞拍中，英国3G公司（3G-UK）第二个退出。4月4日上午，在第97轮中，第三家公司美国光谱（Spectrum）也退出。有些竞拍人为拖延时间，动用“同意”的权力留下来，没有再喊价。在第98轮中，艾司隆（Epsilon）退出。在4月5日的午餐时间，澳大利亚电信公司（One-Tel）退出。

在经过93轮竞价无人退出的情况下，拍卖会在3天时间8轮的竞价中，5位竞拍人相继退出，现在只剩下了8位竞拍人。为什么竞价突然出现波折？或许是因为面子：没人想第一个退出，但一旦Crescent放弃，其他一直等待这一机会的人开始接连退出。

博弈理论家有另一种解释：竞拍人从相互的报价中了解3G牌照的可能价值。拍卖方案的透明提供了这一便利条件。通常采用的方案是进行“密封竞价”拍卖，每人递上一个装有单一报价的信封。但这种拍卖会使得每位竞拍人在不知情中瞎猜，或许导致报价更保守，那样政府就会吃亏。而通过公开拍卖，甚至当报价高于所有人的预期时，每位竞拍人都能看到，12位竞争者正提出同等额度的报价，所以就树立了信心：这些牌照是物有所值的。每家公司都有自己的商业计划、技术伙伴和销售预期。所有这些都具有不确定性，但透明的拍卖活动将这些计划的信号收集在一起，由所有的竞拍人来处理这些信息。拍卖同时让政府能够掌握这些信息，且同时增加收入——一举两得。

Crescent的退出向其他竞拍人发出了一个信号：他们觉得牌照不值更高的价格。对Crescent的疑虑进行考量后，有些竞拍人经过深思熟虑，也决定退出。Crescent引发了连锁反应：每一次有竞拍人退出，都在强化一个消息，那就是报价已经太高了。

当然，那些退出的公司有一种从众心理，但要记住，这种从众心理是有道理的。设计这种透明的拍卖方案，就是为将信息传播开，所以毫不奇怪，有些竞拍人看到相同的事实会得出相同的结论。

拍卖经历了一次突然的“退潮”，但离结束还远。到4月中旬时，拍卖总价已达到290亿英镑，政府的利润几乎足以使一年的所得税减半。实际发生的事情是，英国财务大臣戈登·布朗（Gordon Brown）为筹备选举大量花钱，但没有大幅增加税收或借贷。英国公众得到一次丰盛的免费午餐，这受惠于电信热潮，以及拍卖方案设计者利用这种热潮的良苦用心。

最后三家公司的退出在4月间陆续发生。4月27日的早餐后，NTL移动公司宣布退出，突然之间所有的热闹都消失了。一个叫作TIW的新名字出现在移动电话行业，该公司为牌照A支付了43亿多英镑。沃达丰（Vodafone）经过与英国电信（British Telecom）的血腥厮杀，最后以近60亿英镑的价格骄傲地拿下了牌照B。英国电信拿到一个较小的牌照。这次拍卖共筹集到225亿英镑，成为现代史上最大的拍卖案。

如果你在拍卖会上出售自己30万美元的房子，而最终成交价超过预期价格的程度就像这一次，那么你最终将得到225万美元——你肯定会在第二天早晨用针扎自己，看自己是否在做梦。

## 记住：力量来自稀缺

这次拍卖的批评者认为，因为电信公司为牌照支付了这么多钱，所以它们提供3G服务时会向消费者收很高费用。但拍卖真的毁了3G吗？仔细想想下面的句子：

如果3G牌照非常昂贵，那么电信公司就会向消费者多收费。

这看起来很有说服力，但请你像经济学家那样思考：如果3G牌照非常廉价，那么电信公司会向消费者少收费吗？如果政府免费赠送牌照，那么电信公司会不向消费者收费吗？如果政府赠送牌照时倒贴钱给电信公司，那么电信公司会免费提供无线服务并贴钱给消费者吗？

回头想想第一章、第二章我们就会知道，无论在什么情况下，电信公司都会尽量多收费。我们还知道，它们这么做的能力受到它们的稀缺力量的限制。

对英国来说，关键的决定因素是有5张牌照。5张牌照不算多，但已足够，每家公司的稀缺力量都不足以收取太高的价格。如果只有2张牌照，那么稀缺力量就会更大，价格就会更高。如果有20张牌照，那么稀缺力量就会更小，价格就会更低。消费者面对的价格由稀缺力量决定，而非牌照的价格。

在英国，可用的无线电频谱的确具有稀缺性：5张牌照是技术人员能够提供的最多数量。对消费者而言，这些牌照花多少钱无关紧要，但这与纳税人有关，纳税人愿意政府从这种宝贵的公共资源中得到更多钱，而对电信公司的股东来说，最好是他们的公司尽量少出钱。

## 余波未平

在前一章，我们听到关于股市崩盘的情况，（回过头来讲）这是欧洲3G系列拍卖活动期间开始的事情。电信公司在损失最大的行业之列，它们承受的巨大压力已是尽人皆知。单单在欧洲，在第一次3G拍卖之后的两年半里，电信公司的股票市值就损失了7 000亿美元。

很多人将电信公司的悲哀归咎于拍卖，认为英国的设计小组筹集这么多钱并非聪明，而是愚蠢地毁掉了整个行业。其实报道较少的情况是，处境最艰难的是没有拿到3G牌照的公司——包括没有参与欧洲拍卖的美国公司，还有NTL和Telewest等公司，它们从3G拍卖中退出，并未付出任何代价。沃达丰等赢得3G牌照的公司仍是成功的公司，它们或许在电信泡沫破裂后变得更悲伤也更明智，但它们依然生机勃勃。

电信公司的管理者们可能会咒骂英国的拍卖，因为3G的商业前景有待证实，同时还有来自无线保真（Wi-Fi）等竞争技术的威胁，但公众应该为此感到欢欣鼓舞。所有参与竞拍的公司都相信，3G牌照提供了巨大的稀缺价值，而这种拍卖成功地为这种明显的价值收取了公平的价格。约翰·冯·诺伊曼的继承者们利用博弈论取得了一次政策上的胜利，这次胜利虽然仍有争议，但却是经济学上最蔚为壮观的胜利。“对价值一无所知的人”表明，经济学家能够像牙医一样，靠自己的本事安身立命。

---

[1] 拍卖方案以其发明者、诺贝尔奖得主威廉·维克瑞（William Vickrey）的名字命名，在将博弈论应用于拍卖方面，维克瑞早期做出了重大的贡献。——译者注




# 第八章
# 穷国为何会穷

在中国、韩国等地方，每隔10年或更短时间，那里的收入就会翻番。当研究这些地方时，你觉得追赶理论好像是有道理的。但很多贫穷国家并不比富裕国家发展得快；实际上，它们发展得更慢，或像喀麦隆那样，正变得越来越穷……



人们称杜阿拉为“非洲的腋窝”，这一描述非常贴切。杜阿拉正好位于西非隆起的肩膀下端。这座疟疾盛行的城市潮湿、脏乱、恶臭冲天。但如果你生活在喀麦隆，那么杜阿拉才是有活力的地方。喀麦隆确实是个非常贫穷的国家：喀麦隆的人均收入只有全世界居民人均收入的1/8，只有美国人均收入的1/50。2001年下半年，我来到杜阿拉，想弄清其中的原因。

我不知道是谁首先为杜阿拉贴上“腋窝”这个标签，但如果这是喀麦隆的旅游部干的，我一点不会感到意外。我们都知道，在多数国家，国防部负责进攻其他国家，就业部负责失业问题，而喀麦隆的旅游部有一个光荣传统：阻止游客进入本国。

一位同事警告我，驻伦敦的喀麦隆大使馆非常难缠，所以我必须到巴黎才能拿到旅游签证。但是我并没有费那么大力气，因为我有内线：一位在喀麦隆的朋友花了相当于半天工资的钱，为我搞到一份盖有官方印章的邀请信。拿着这封邀请信，我又花了相当于一个喀麦隆人5天工资的钱，拿到了我的签证。申请签证也只需往大使馆跑三趟，并适当地讨好赔笑。有趣的是，我和同伴在喀麦隆的三周时间里，根本就没碰上几位游客。

但是，我并不太信得过旅游部。阻止游客进来真的需要大家的共同努力。根据透明国际（Transparency International）的调查，喀麦隆是世界上最腐败的国家之一。在1999年，它在被调查国家中是最腐败的。在我前去旅游的2001年，它在最腐败国家中排名第5位，政府还因此庆祝这种进步。稍微想一想你就会知道，要获得“世界上最腐败国家”的名号真还得费点力气，因为透明国际对国家进行排名时，依据的是国际上对其腐败程度的看法，所以对这些国家而言，取胜策略就是集中力量敲诈外国商人——例如在机场上。但是，喀麦隆当局的力量太分散了，他们巨大的腐败力量分散在各个层次，并未专门针对外国人。或许正是因为缺乏重点，他们才从榜首上跌落下来。

这并不是说杜阿拉国际机场是一台运转正常的机器，差距还很大：尽管那个地方每天只有三四次班机起降，但你仍要在潮湿、脏乱的地面上挤过混乱的人群。还好，在一个热带地区的夜晚，我的朋友安德鲁和他的司机萨姆引导我们走出来。他们本想马上把我们转移到凉快一点的山坡城市布埃亚，但杜阿拉不是个交通便利的地方。这个城市有200万

人口，但没有像样的道路。

杜阿拉的一般街道宽50米，仅为墙根到墙根之间的距离。这不是因为绿树成行的林荫大道需要这么大空间。街道上满是摊贩，他们无精打采地待在一盘花生或随时可烧烤的羊角香蕉旁边；人们三三两两地围着一辆摩托车站着，或喝啤酒，或喝棕榈酒，或在一堆小火上煮东西。成堆的石子和大坑标志着未完工的建筑或拆迁工作。中间是一条坑坑洼洼的道路，在20年前这是一条公路。道路上有四列车流，其中多为出租车。外车道的车流通常是静止的，或说几乎是静止的——出租车在等客，内车道的出租车在坑坑洼洼的道路上此起彼伏，而其他类型的车辆出现的概率与彩票摇号机里的小球一样难以预测。没有需要严格执行的交通规则。有时候，一辆满载乘客的出租车会从道路边上冒出来，直接插入内车道艰难行进的车流。噪音非常大，因为不但杜阿拉的每个男人、女人，连小孩都好像带了一台录音机并把音量放到最大，而且汽车喇叭声已成为一种普遍的沟通方式。我研究发现了其中一些常见语句：

嘟嘟——“你没看见我，但我的车里还有空位。”

嘟嘟——“我看见你了，但我的车里没有空位。”

嘟嘟——“我不能拉你的乘客，因为我去的是相反方向。”

嘟嘟——“我可以拉你的乘客……进来吧。”

嘟嘟——“一会儿我就绕过这个大坑，然后把你撞翻。滚！”

杜阿拉过去有公共汽车，但后来公共汽车无力应付遭毁坏的公路。所以剩下的只有出租车。出租车是破旧的丰田车，后排坐4个人，前排坐3个人，车身的油漆就像《纽约黄页》的那种颜色。每辆车都有一条独特的标语：例如：“上帝至高无上”“我们信仰上帝”“上帝赋予力量”，或“抬起头来，男子汉”。

看到杜阿拉街头的场景，没人会说喀麦隆的贫穷是因为人们缺乏创业精神。但它不但贫穷，而且正变得越来越贫穷。有没有什么办法可以阻止这种倒退，使喀麦隆变得更富裕呢？这可不是个小问题。正如诺贝尔经济学奖得主罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）所说：

> 如果研究人类福利的问题，其后果是如此令人惊愕：一旦开始思考这类问题，一个人就很难再想别的。

# 缺失的那块拼图板

经济学家过去认为，经济财富来自三种资源的结合：人造资源（道路、工厂、机器、电话系统），人力资源（努力工作、教育），技术资源（技术诀窍，或高科技的机械）。那么很显然，穷国要想变富，就要投入资金到有形的资源，并通过教育和技术转让项目来提供人力资源和技术资源。

这种图景有错误吗？就它本身而言，没有错误。富裕国家的确有很多教育、工厂、基础设施、技术诀窍，而在贫穷国家严重匮乏。但这幅图景是不完整的：拼图游戏中缺失了最重要的部分。

第一条线索是，有一种传统观念存在缺失。这种传统观念认为：贫穷国家可以在过去一个世纪左右的时间内追赶上富裕国家，而且它们越落后，追赶的步伐就会越快。之所以越贫穷的国家追赶步伐会越快，是因为那里的基础设施或教育非常匮乏，新投资就会获得最大的回报，而富裕国家从新增投资中无法获得大量回报，这叫作“收益递减”（diminishing returns）。例如，一个贫穷国家的几条公路就可以打开一个全新的贸易区域；在富裕国家，多几条公路只不过缓解一些交通拥挤的状况。在一个贫穷国家，最初的几部电话具有重大作用；在富裕国家，小学生们在用手机发短信。贫穷国家多一点教育能够发挥重大作用；在富裕国家，大学毕业生经常找不到工作。当然，贫穷国家照搬技术比富裕国家创新技术要容易得多：杜阿拉的居民完全可以享受出租车的便利，而不必非等一位喀麦隆的戈特利布·戴姆勒（Gottlieb Daimler）来发明内燃机。

在中国、韩国这些地方，每隔10年或更短时间，那里的收入就会翻番。当研究这些地方时，你觉得追赶理论好像是有道理的。但很多贫穷国家并不比富裕国家发展得快，实际上，它们发展得更慢，或像喀麦隆那样，正变得越来越穷。为修补这种传统观念，经济学家在他们的“收益递减”模型上添加了“收益递增”（increasing returns）。新理论认为，有时你拥有得越多，你就发展得越快：如果别人有电话，你的电话才有用；如果大家都有车，公路才有用；如果以前已经有大量发明创造，技

术方面的发明创造才会更容易。

这种理论还解释为什么富国越富、穷国越穷，但它未能解释为何中国大陆和中国台湾、韩国等地方，以及博茨瓦纳、智利、印度、毛里求斯、新加坡正在奋起直追的现实。正是这些有活力的地方，而非日本、美国、瑞士，已成为地球上发展最快的经济体。50年前，它们还深陷贫穷的泥潭之中——缺乏人造资源、人力资源、技术资源，甚至是自然资源，但现在已富有很多。在这个过程中，它们的教育、科技、基础设施都得到了改善和提高。

这不是很正常吗？既然获取技术的渠道如此多，价格也越来越便宜，这正是经济学家预料在发展中国家应出现的状况。在收益递减的世界里，最贫穷的国家从新的技术、基础设施、教育中获得最大收益。以韩国为例，它通过鼓励外商投资或支付专利使用费获得技术。这不是免费的：不但韩国要付出专利使用费，外资公司还将利润输回本国。但是，在经济增长的过程中，韩国工人和投资者的收益比本国付出的费用和利润大50倍。

至于教育和基础设施，既然收益好像如此之高，那么不应该缺少投资者，他们应愿意资助基础设施项目，或贷款给学生，或贷款给提供免费教育的政府。无论是本地还是国外的银行，它们都应争相贷款给别人，让他们去上学、修公路，或建发电厂。反之，既然投资回报率这么高，把钱赚回来很容易，那么穷人或穷国应非常愿意得到这些贷款。即便如此，因为某种原因，这种情况还是没有出现。尽管第二次世界大战后建立世界银行的明确目标就是为各国的重建和发展提供贷款，尽管世界银行每年向发展中国家发放几十亿美元贷款，但就是没有出现这种情况。资金投入显然不是关键——要么是投资没到位，要么是投资产生的回报未像传统模型预期的那么好。

甚至“收益递增”模型都说明贫穷国家应该可能变富，只要它们同时进行多项互补性的投资，如工厂、道路、电力、港口，使商品能够生产出来并出口出去。这种叫作“大推动”（big push）的投资理论是由经济学家保罗·罗森斯坦–罗丹（Paul Rosenstein-Rodan）提出来的，他曾参与世界银行早期的工作。无论是通过大推动还是其他方式，在过去几十年里有很多贫穷国家在快速发展，那么为什么其他很多国家落后了呢？

# 强盗政府理论

当我们的车在人群中缓慢颠簸时，我从司机萨姆的口中了解到一些这个国家的情况。

“萨姆，这些道路多久没修了？”

“这些道路已经19年没修过了。”（保罗·比亚总统于1982年11月掌权，到我访问喀麦隆时，他已在位19年。2005年，他仍是总统。）

“人们不抱怨这条路吗？”

“他们一直在抱怨，但没用。政府说没钱。其实他们有很多钱，是世界银行、法国、英国、美国给的，不过他们把钱都装进了自己的口袋。他们不愿意花钱修路。”

“喀麦隆有选举吗？”

“有！有选举。比亚总统总是以90%的多数票当选。”

“90%的人投票给比亚总统？”

“不，他们没有这么做。他根本不受欢迎，但仍然是90%的多数票。”

在喀麦隆，不用太长时间你就会认识到人们多憎恨政府。政府的多数活动好像就是为了从喀麦隆人民那里偷钱。有人曾直接提醒我该政府的腐败情况，说机场的官员就有可能将我口袋里的钱掏走，我对发生这种情况的担心，更甚于对疟疾和杜阿拉小街上持枪抢劫的恐惧。

很多人对政客和公务员持乐观观点，认为他们都在为人民服务，都在尽力维护国家利益。其他人则愤世嫉俗，认为很多政客都不合格，在拿公众利益换取自己重新当选的机会。

一位叫曼瑟尔·奥尔森（Mancur Olson）的经济学家提出了一个工作假设：政府的动机更加黑暗，并由此推出一套明确而简单的理论，说明

对于经济增长而言，为什么稳定的专制不如民主，但却好于无政府状态。奥尔森假定政府就是强盗，谁的枪炮最厉害，谁就出头，占有一切。这是他的分析的出发点——如果你在喀麦隆花5分钟看看周围的状况，就不难接受这一假设。正如萨姆所说：“其实有很多钱……不过他们把钱都装进了自己的口袋。”

想象一位任期只有一周的独裁者：一个强盗头目带着来无影去无踪的队伍杀将过来，必然要掠走他想要的一切东西，然后扬长而去。假设他既不狠毒也没有善心，而只是自私自利，那么有什么因素会刺激他留下任何东西吗？答案是：没有……除非他打算下一年再回来。

但是想想看：一个强盗头目喜欢某个地方的气候，决定在那里定居，所以就建起宫殿，并让他的军队为当地人提供帮助。尽管受到的待遇不公平，但当地人还是宁愿独裁者能留下来。一位完全自私自利的独裁者认识到，如果他打算留下来，就不能摧毁当地的经济、饿死当地的人，因为那样他将耗尽所有资源，第二年就没有东西可偷。所以，人们宁愿让某个对土地宣示主权的独裁者来领导，而不愿经常遭到流动强盗的掠夺。

我们正在谈论的事情虽然好像与此风马牛不相及，但生物学为政治经济学家提供了有用的范例：病毒和细菌过一段时间会变得毒性小一些，因为多数极端的类型会很快死去。欧洲最早记载的梅毒是在15世纪后期出现，当时它被描述为极其严重的疾病，感染者很快就死去。这不是非常成功的策略——对病毒来说，更好的策略是让感染者活下来，至少多活一段时间，那样这种疾病才有传播的机会。因此，相对于更致命的类型，杀人速度没那么快的梅毒病菌的变种最终更成功、更持久。

当想到比亚总统时，我脑海里就出现了疾病的进化现象。我无法证实他就属于奥尔森描述的那种独裁者。但如果他是，那么如果他从喀麦隆人民那里盘剥太多，这就不符合他的自身利益。因为那样的话，他第二年可剥削的东西就所剩无几了。只要他感觉自己的位置很安全，他就不会杀死下金蛋的鹅。就像病菌的生存依赖于它们所折磨的躯体，比亚必须使喀麦隆的经济保持正常运转，才可能继续从这个经济体中窃取财富。这表明，如果一位领导人有信心能够执政20年，那么他会比只预期执政20周的领导人更多地发展国家的经济。20年由一位“当选独裁者”执政，或许好于20年里政乱频仍。比亚总统万岁？

这并不是说，曼瑟尔·奥尔森的理论预测稳定的专制能给国家造福，只是说，这种体制对经济的危害可能小于不稳定的体制。但是，比亚这类对选举获胜成竹在胸的领导人，仍对其国家的人民和经济造成了巨大伤害。我们可以仍简单化地假设比亚对喀麦隆收入的分配拥有绝对权力，比如说，他可能将国家年收入的一半以“税收”形式存入他的个人银行账户。当然，这对那些受害者来说是坏消息，但对喀麦隆的长期发展来说，这同样是坏消息。比如一位小企业主，他想投资1 000美元为自己的小工厂添置一台发电机，这笔投资有望每年创造100美元的利润，这就是10%，很不错的投资回报率。但由于比亚会拿走其中一半，投资回报率下降到5%，吸引力大大降低。企业主决定不再进行这笔投资，所以他和比亚都没有得到其中的好处。这是个极端的例子，代表了我们在第三章发现的现象：税收造成无效。比亚的税收更加随意、额度更大，但其对经济的影响本质上还是一样的。

当然，比亚可以自己进行投资，比如修路或造桥，以鼓励商业发展。虽然这些措施短期内投入较大，但可以促进经济繁荣，使比亚有更多机会窃取财富。但同样的问题也可反过来考虑：比亚只能拿到一半的好处，这不足以鼓励他提供喀麦隆所需的基础设施。当比亚在1982年上台时，他继承了殖民地时代还未完全毁坏的公路。如果他继承的是一个没有任何基础设施的国家，那么他可能有兴趣进行某种程度的建设。因为当时已有基础设施，比亚需要盘算：这些基础设施是值得维护，还是他可以直接靠过去的这笔遗产生活。在1982年时，他或许认为这些公路能够用到20世纪90年代，而他预计自己掌权也只能到这个时候。所以他决定靠过去的资本生活，不再为他的人民去操心基础建设。只要在他执政期间有足够钱花，何必将他个人未来的养老金花掉？

我说这种话对比亚总统来说不公平吗？或许有一点。在2004年的大选中（这是在我访问喀麦隆之后），比亚获得了约75%的选票，很多分析家认为这次选举至少还算公平。根据奥尔森的理论，一位领导人若想使自己的政策赢得更广泛支持，就需要将政府的收入更多花在创造财富的产品和服务上面，如公路和法庭，并更少地花在自己和亲信的身上。比亚未能做到这一点，但他仍在掌权，这提出了两个问题：首先，选举是否不像一些评论家所说的那么民主？其次，即使比亚想提供能够带来财富的产品和服务，他能做到吗？

## 强盗，无所不在的强盗

或许，比亚的控制力不像我们起初所想得那么强大。如果你想坐车从布埃亚市到更靠北的巴门达，最常见的方式是乘坐公共汽车。小型公共汽车承担了喀麦隆所有的长途客运工作，这种车按设计要求应该坐10人，那样人人都比较舒服，但司机总等上13位乘客付费时才出发。大家都争抢着坐司机旁边那个相对宽敞的位子。这些车又老又破，但整个交通系统运转得还不错。

如果不是因为政府的不良影响，情况还会好得多。有时政府对社会问题根本就是漠不关心。例如，从布埃亚到巴门达的最快路线尽管不是最短路线，但它通过喀麦隆讲法语的地区，那里有较好的公路。开车时先向东走两小时，再向北两小时，再向西两小时。这比直接开车向北快得多，因为直接向北的道路是通过喀麦隆讲英语的地区，道路的质量非常差。因为讲英语的地区在政治上没有实力，所以比亚的政府往往忽视那里人们的利益。讲英语的少数民族抱怨说，当扶贫机构为喀麦隆出资建公路时，政府只将收据寄给他们，并不在讲英语的地区修路。

毫不夸张地说，第二大障碍就是警方设置的大量路障。横行霸道的警官经常醉醺醺地拦住小型公共汽车，千方百计向乘客索贿。他们通常会失败，但有时他们非常强硬。我的朋友安德鲁曾经被拉下汽车，然后被骚扰了几个小时。最终向他索贿的借口是，他没有黄热病的免疫证书，这本来是入境时需要的东西，坐车时并不需要。那位警官耐心地解释说，喀麦隆必须防止这种疾病的传播。两瓶啤酒的钱使他确信，这种流行病已经被阻止，所以安德鲁搭上了后面一辆公共汽车，3个小时后才到达目的地。

这甚至比曼瑟尔·奥尔森的模型预测得还低效。奥尔森自己都可能承认，他的理论即使以最严厉的形式，也会低估坏政府给人民造成的苦难。比亚总统需要使成千上万的军警官员、公务员以及其他支持者感到满意。在一种“完美”的独裁统治中，他将直接征收必要的、损失最小化的税款，并将收入分配给他的支持者。事实证明，这种管理方式是行不通的，因为它要求很多关于经济的信息和对经济的控制力，而一个贫穷

的政府无力做到这一点。取而代之的是，政府所容忍的大规模腐败行为。

腐败不但带来不公平，而且造成巨大浪费。警官花时间骚扰乘客，只为换回适当收入，成本却是巨大的。整个警察队伍都忙于索贿，无力去抓罪犯。4小时的路程花5小时。乘客必须费事地进行自我保护，他们不敢多带钱，尽量少出门或在多人同行时出门，携带大量文件以防给警方找到索贿的借口。

路障和敲诈勒索的警官生动体现了一种明显的腐败形式，但在整个喀麦隆的经济中，还有很多隐形的路障。世界银行已在关注这类问题，因为它最近开始收集有关小企业法规的一些数据。世行发现，喀麦隆的企业家要想建立一家小公司，必须向官方支付一大笔费用，几乎相当于喀麦隆人均年收入的两倍（相比之下，我在旅游签证上的花费真是小巫见大巫了）。购买或销售房产的费用，几乎相当于房产价格的1/5。要让法庭强制兑现一张未付款的发货单，需要花近两年时间，费用超过发货单价值的1/3，而且要求办理58道独立的手续。这些荒唐的规定对那些执行规定的官僚们来说是好事，因为每道手续都是一次索贿的机会。标准程序越慢，支付“疏通费”的诱惑力就越大。结果就是，比亚总统得到足够多官员的支持，牢牢把握着自己的权力。

然而，这不是唯一的后果。因为劳工规章制度的僵化，只有经验丰富的专业人员才能签订正式合同；妇女和年轻人只能在“灰色”市场中谋生。繁文缛节使新企业望而却步。法庭办事拖拖拉拉，这意味着企业家被迫拒绝新客户提供的机会，因为他们知道，如果被骗，他们根本无法保护自己。贫穷国家有这种法规的最糟糕范例，而这正是它们贫穷的主要原因之一。富裕国家的政府完成这类任务时，通常速度快、费用低，而贫穷国家的政府官员只想借机将更多的钱放进自己的腰包。

# 制度至关重要

政府的强盗行为、大范围的浪费、强制性的规章制度都在为索贿提供方便：在增长与发展的拼图难题中，这些都是缺失的图板。在过去10年左右的时间里，研究发展问题的经济学家都在念一句咒语："制度至关重要。"当然，"制度"的真正含义是很难说清的，将坏制度转变成好制度就更难了。

但进展还是有的。曼瑟尔·奥尔森的强盗政府理论以一种简化的形式，使我们理解不同类型的政府如何影响国内每个人面对的激励机制，虽然它很少告诉我们如何将情况变得更好。

在世界银行对规章制度的测评结果中，我们很好地认识到一种制度：小企业法规。这一项目还说明，直接的宣传能够改善这类制度。例如，世界银行曾做广告曝光了一个事实：埃塞俄比亚的企业家要想开一家公司，就必须拿出4年的薪水在政府的报纸上发布一份正式声明。之后埃塞俄比亚政府决定妥协，取消了有关规定，新注册的公司马上增加了近50%。

很遗憾，让腐败政府改变其行为方式并非总是这么容易。虽然大家越来越多地认为制度弊端是发展中国家贫困的关键原因，但多数制度无法用奥尔森等人的精彩模型来描述，也无法用世界银行精心收集的数据来说明。多数不恰当制度之所以不恰当的原因，都有其特殊性。

# 世界上最糟糕的图书馆

就是因为一种事与愿违的制度设计，所以才产生了世界上最糟糕的图书馆。到达喀麦隆几天后，我访问了这个国家非常著名的一所私立学校，它相当于喀麦隆的伊顿公学，在巴门达市附近。学校的背景看起来既熟悉又奇怪：操场周围造价低廉的低矮教室令我想起自己在英国的母校，但另一番景象我却很陌生：一条碎石铺成的林荫大道，两旁都是教师们的住宅。

一位图书管理员领我们参观学校。这位管理员是英国志愿者组织VSO的志愿者，该组织安排有能力的志愿者到最需要他们的贫穷国家工作。校方炫耀他们有两座独立的图书馆，但那位管理员看起来非常不开心——不久我知道了其中的原因。

第一眼看上去，图书馆显得很气派。除了校长那座富丽堂皇的楼房，它是校园内唯一两层的建筑。其设计非常大胆：就像一座穷人的悉尼歌剧院。它有倾斜的屋顶，但不是从一个屋脊由高到低倾斜下来，而是中间有一个峡谷，像V字形那样向上伸展，恰似一本半开的书。

尽管设计很有创意，但我敢保证，这座新图书馆能存在的时间，肯定超不过它留在我脑海中的记忆。在喀麦隆的干旱季节，在强烈的阳光下，起初很难看出这本“翻开的大书”有什么问题，但是那位建筑师显然忘了：喀麦隆还有雨季。当喀麦隆雨季来临时，大雨会持续5个月时间，即使抗暴风雨的最大沟渠也会很快溢满。当这种雨来临时，这个屋顶正好成了一个沟渠，水很快就会涌向平坦的门廊屋顶，里面的藏书会怎样，结果可想而知。

学校的藏书仍保存下来的原因只有一个：它们从未进入这座新的图书馆。虽然校长一再提出要求，但那位图书管理员坚持拒绝将书从老图书馆搬过来。当我走进新图书馆看见其中的景象时，我不禁要得出结论：校长的要求就应该遭到拒绝。里面已是一片废墟，地面上有不计其数的小水坑。空气中弥漫的霉味令我想起欧洲潮湿的地窖，这根本不像一座赤道地区的现代建筑。墙壁的灰泥已剥落，就像一千年前拜占庭帝国的壁画，而这座图书馆才建成了短短4年时间。

这是一种令人震惊的浪费。如果不修建这座图书馆，学校原本可购买4万本书，或添置上网的电脑，或可用奖学金资助贫困儿童读书。任何一种方案，都大大好过建一座不能用的新图书馆。况且，这所学校原本就不需要一座新图书馆——老图书馆用得非常好，将现有藏书增加两倍也可轻松容纳，而且它还是防水的。

这座图书馆没必要存在，这一事实从某方面解释了为何它的设计那么糟糕。毕竟，如果一座建筑的功能是多余的，那么人们就不会注意到它的功用。但是，如果这座图书馆的建设原本就没有意义，那为什么还要建呢？

人们经常认为拿破仑说过这么一句话："对于足以用无能来解释的问题，永远不要归咎为阴谋。"这是一种自然的反应：无能是一种方便的借口。到喀麦隆访问的人都可以耸耸肩解释说，喀麦隆的贫穷是因为喀麦隆人都是傻瓜。这座图书馆就是明证，但喀麦隆人并不比我们更傻或更聪明。看似愚蠢的错误在喀麦隆比比皆是，"无能"不是能够令我们满意的答案，还有某种更加系统性的东西在发生作用。我们需要再次考虑决策者面对的激励机制。

首先，喀麦隆西北部的高级教育官员多来自一个叫巴福特的小城市。这些官员被称为"巴福特黑手党"，他们控制着教育系统的大量资金，而他们分配这些资金时考虑的多是人际关系，而非其资金运用的必要性。毫不奇怪，这所著名私立学校的校长就是"巴福特黑手党"的高级成员。因为想把她的这所学校升格为大学，这位校长需要建成一个适合大学规模与质量的图书馆。虽然现有的图书馆已足够用，虽然纳税人的钱可以用其他方式花得更好，或者可以拨给其他学校，但这些对那位校长来说无关紧要。

其次，没人监督校长的支出。决定学校工作人员的薪水和升迁的，不是他们的成绩，而完全是那位校长的主观决定。对教师们来说，这是一所条件很好的著名学校，所以他们特别想保住自己的工作，这意味着必须与校长搞好关系。实际上，学校里唯一有能力抗衡校长的就是那位图书管理员，她只对伦敦的VSO总部负责。她在新图书馆建成后出面，至少及时保护了那些藏书，使之免遭被转移、被摧毁的命运。那位校长要么很笨、没认识到大水会把书毁掉，要么她根本不关心那些书、只想展示一个摆放有藏书的图书馆。第二种解释的可能性好像更大。

由于钱就在手边，而且没人会反对再建一座图书馆，所以校长对这个项目拥有完全的控制权。她指定该校的一位校友来设计这座图书馆，或许是想展示这所学校能够提供高质量的教育。她的确证明了一点，但这一点或许不是她想证明的那一点。但是，无论那位设计师多么无能，如果任何有关人员关心那座图书馆、将它当作图书馆，就能发现设计中存在的缺陷。但是对任何权力机构的任何人来说，这都不是头等大事。当权者只关心展示某种东西，用以证明该学校有资格升级为大学。

考虑一下以下情况：资金的供给是因为社会关系而非现实需要；设计的工程是为了名声而非实际用途；监督机制与责任心缺乏；指定建筑师是为了炫耀，而对工程质量漠不关心。结果毫不奇怪：一项原本不该建的工程建起来了，而且建得糟糕透顶。

这个故事的教训好像是：在发展中国家，自私自利、野心勃勃的当权者往往是造成浪费的原因。真相其实比这还要惨一些。无论在大国还是小国，世界各地都有许多自私自利、野心勃勃的人在掌权。但在很多地方，法律、媒体、民主的反对派能够约束他们，而喀麦隆的悲剧在于，没有什么能够约束这种自私自利的行为。

## 激励机制与尼泊尔的项目开发

喀麦隆的教育系统向管理人员提供的是不良的激励机制：儿童教育是最无利可图的，所以它成了教育官员最不关心的事情。

其他发展项目包含了更微妙、更不同寻常的激励机制。经济学家埃莉诺·奥斯特罗姆（Elinor Ostrom）就曾揭示这样的例子，而例子来自她对尼泊尔复杂的灌溉系统进行的研究。除了老式的水库和沟渠系统，尼泊尔还拥有水泥修建的现代化水库和沟渠系统，后者由专业工程师设计、由大型的国家慈善组织提供资金援助。那么，哪套系统运行最好？为什么？

当听到这项研究时，我认为这个问题是故意蒙人的，自己能猜准答案。结论很明显：既然是现代化的设计、原材料、工程技术，又有大笔资金支持，那么这种灌溉系统肯定好于一帮农民用泥和砖垒成的老系统，对不对？错了。

我们现在想到了。我们想到，大型水库工程常常不适合当地的实际情况，所以“小的就是美好的”——世代相传的本地方法和传统知识更加有效。对不对？又错了。

事实证明，尼泊尔发生的真实故事比这两种简单假设有趣得多。埃莉诺·奥斯特罗姆发现了一种明显的悖论。悖论的第一部分是，专业化设计并修建的现代化水库好像降低了灌溉系统的有效性。但悖论的第二部分是，当扶贫机构花钱修建灌溉沟渠，或以现代化材料进行加固时，灌溉系统得到了加强，能够稳定地向更多人供水。

为什么扶贫机构能够提供有效的灌溉沟渠，却无法提供有效的水库？很明显，在有关现代技术与传统智慧的辩论之外，还有某种很微妙的因素。弄清楚各个参与方的动机，事实就会更明了。

先从一种显而易见的道理开始：无论是什么项目，只有参与方能从它的成功中获益，它才最可能获得成功。这马上就可解释为什么现有灌溉方法具有优势，不是因为它们饱含传统智慧（当然，它们可能是这

样），而是因为设计、建设、维护传统灌溉系统的是农民，使用这套系统的也是这些农民。相比之下，对设计现代化水库和沟渠的工程师来说，即使工程失败他们也不会饿死；对督办工程的公务人员来说，他们的职位并不依靠工程的成功；对捐款机构的官员来说，评判他们的工作成绩多是根据程序，而非结果。我们马上就能明白：为什么更好的材料和大量资金并不一定带来成功。

更深入地看，灌溉系统必须经常维护，才能发挥作用。但是谁来维护它们？扶贫机构和公务人员对此都不会有太大兴趣。尼泊尔公务人员的职位升迁多靠论资排辈，与提升“形象”的建设项目有部分关系。无论能否为农民带来好处，维护工作是一种徒劳无功的差事。公务员的妻子要在加德满都购物，子女要在那里上学，他们何苦做这种没有尽头的监管工作？除此之外，对公务人员来说，受贿一直是潜在的收入来源，而大型工程的合同能够带来拿回扣的机会，工程维护却不同。

就像公务员一样，扶贫机构也受到制约，它们也钟情于大型的建设项目。所有扶贫机构需要造价高的项目，因为如果它们不能花钱，它们就不可能募集更多钱。另外，很多双边性的援助机构，例如美国国际开发署（USAID），都与特定国家挂钩：美国国际开发署必须使用从美国购买的设备，这些往往是高科技的重型机械。既然推土机更能发挥作用的场合是建设水库而非维护水库，那么结果又是有利于大型项目建设。即使扶贫机构并不偏向大型项目，它们还是必须听取当地工作人员和顾问的意见——这些人面对的激励机制与那些公务员相同。

所有这些都开始说明：为什么负责项目建设的那些人不像农民一样，有很大兴趣建成高质量、低成本的系统。但是，这无法解释奥斯特罗姆的发现：扶贫资金建成的水库使情况更糟糕。然而，扶贫资金建成的灌溉沟渠却运作良好，尽管项目建设的负责人并不太在意项目的成败。要理解其中的原因，我们需要从农民的角度去考虑问题。

除了农民，没人更加关心灌溉系统建成后的维护问题。这本应不是问题。在现代化的大型灌溉系统建成之前，农民必须维护传统的系统。如果他们能维护传统的系统，为什么就不能维护现代化的系统呢？

维护工作包括两项任务：保持水库的完整性，清理沟渠内的障碍物。工作量很大。如果看不到其中的好处，农民们就不愿去花这份力气，因此这也造成了问题。问题在于，虽然所有的农民都需要一个完整

的水库，但靠近水库的农民就不太关心山下较远的沟渠会怎么样。那么他们为什么还要帮着清理沟渠呢？幸运的是，尼泊尔多数的农村都研究出一套合作机制。虽然细节不同，但总体原理是：下游的农民帮忙维护水库，以换取上游农民的帮助。到目前为止，这个办法一直很好。

如果一个大的扶贫机构出资修建新的、水泥的沟渠，那么灌溉设施就得到改进——新沟渠质量更好，能输送更多水，需要的维护较少。但如果扶贫机构出钱修一个水库，情况就糟了。这不是因为水库本身有什么问题，而是恰恰相反。因为相对于传统水库，混凝土水库所需的维护工作大大减少，所以原来维持整个灌溉系统的合作协议就没用了。原来互利合作的关系破裂了，上游农民就不再帮助清理沟渠，因为已无必要让下游农民帮助维护水库。上游农民不需要帮助，下游农民没有什么东西可以提供，双方就无法达成协议。

尼泊尔很多的现代化灌溉系统最后遭遇失败，因为系统的技术特性虽然得到了理解和改进，但系统的人文特性根本未引起注意。

尼泊尔的例子再次说明，如果社会无法提供恰当的激励机制、使人们产生正确行为，那么兴建多少技术性的基础设施都无法使人们脱贫。在项目发展的过程中，负责人关心的往往不是项目的成功，而是受贿和职位升迁。如果项目的效用很少被考虑，那么也就难怪：即使发展项目本身是官僚的真实目标，项目也无法达到公开宣传的那种目标。而且，即便真实宗旨是求发展，且项目真的符合这一宗旨，贿赂和其他扭曲现象仍会把事情搞砸。

## 有发展的机会吗

发展问题专家在谈贫困国家脱贫问题时，经常强调要改善基础教育和公路、电话等基础设施，这当然很有道理。然而遗憾的是，这只是问题的一小部分。有些经济学家研究统计数据，研究一些与众不同的数据，如在喀麦隆国内的喀麦隆人收入有多少、移民美国的喀麦隆人收入又是多少。他们发现，教育、基础设施、工厂无法解释这种贫富差距。因为落后的教育制度，喀麦隆的人均收入或许应该少两倍。因为糟糕的基础设施，大概又少两倍。所以我们觉得，喀麦隆的人均收入应该比美国少4倍，但实际情况是，它比美国少50倍。更重要的是，为什么喀麦隆人好像无能为力呢？喀麦隆社会就不能改善他们的学校吗？收益就不能轻松地超过成本吗？喀麦隆企业家就不能建工厂、引进技术、寻求海外合作以发财致富吗？

显然他们做不到。曼瑟尔·奥尔森指出，上层的强盗统治阻碍了贫穷国家的发展。让一名盗贼当总统不一定导致灾祸；那位总统可能愿意推动经济发展，以便将蛋糕做得更大，自己的好处更多。但总体而言，贿赂情况会蔓延开，要么因为独裁者对自己的任期缺乏信心，要么因为他需要允许别人去偷，才能得到他们的支持。

然后再沿着财富金字塔向下看，因为社会的规则和法律不鼓励发展项目和企业，而项目和企业又有利于公共利益，所以国家的发展障碍重重。企业家不会建立正式的企业（太难了），所以不会纳税；官员为了沽名钓誉或发财致富要求上马荒唐的项目；学生不愿花力气去读书，因为各种资格证书都派不上用场，所以学校无人问津。

我们经常听人说：社会腐败和不良的激励机制事关重大。这已不是什么新闻。或许可以作为新闻的是：对于喀麦隆和富裕国家之间的差距，规则和制度扭曲的问题不是提供了一点解释，而是提供了几乎全部的答案。即使将基础设施差、投资少、教育落后的因素都考虑进来，喀麦隆之类的国家也远远落后于自身潜力可到达的水平。但更加糟糕的是，腐败的网络已侵蚀了所有改善基础设施、吸引投资、提高教育水平的努力。

如果有好的机制激励人们去接受良好的教育，如果工作岗位择优录取——凭真才实学而非个人关系，那么喀麦隆的教育系统就会改善。如果对内对外的投资氛围好，如果利润不会在贿赂和繁文缛节中被吃掉，那么喀麦隆就会拥有更好的技术和更发达的工厂。

如果社会奖励优秀的、建设性的思想观念，那么喀麦隆仅有的教育、技术、基础设施就能更好地得到利用。然而，没有如果。

喀麦隆，确切地说是全球所有贫穷国家，到底缺失了什么，我们仍然无法用一个词做出恰当的描述。有些人称之为“社会资本”或者“信任”，还有些人称之为“法律的规则”或“制度”。但这些都只是标签。问题在于，喀麦隆这类贫穷国家是一个混乱的世界，在这里，符合多数人利益的事情，就是采取行动直接或间接地伤害他人。创造财富的动机肯定以某种形式在他们的脑海里出现过，就像看着那座图书馆的屋顶时，他们肯定曾经想到什么东西。

腐败开始于政府，但它却折磨着整个社会。投资办企业没有意义，因为你被贼偷时政府不会保护你（所以你可能也会成为贼）；缴电话费没有意义，因为没人能够成功地将你带到法庭（所以创办电话公司没有意义）；接受教育没有意义，因为求职不是靠能力（而且无论如何，你无法贷款读书，因为银行无法收回贷款，而政府也没有提供什么好学校）；建立进口公司没有意义，因为受益的只能是海关官员等人（所以没有什么贸易，所以海关缺乏资金，所以索贿的机会越来越少）。

现在我们开始理解腐败的问题多么重要，我们就可以开始纠正它。但这个问题从本质上来说就是抗拒解决之道，所以这会是个缓慢而艰难的过程。我们经常发现，用武力来建立民主往往是无法接受的，而且当我们真这么做时，这种民主往往也不会长久。我们不想让援助资金消失在繁文缛节中，但要确保资金得到有效利用，那确实需要花很多的时间。

这些问题的解决不可能一蹴而就，但有些简单的改革只需少量的政治意志，就可以推动喀麦隆这类贫困国家进入正确轨道。一个简单的改革就是缩减繁文缛节，让小企业合法地建立起来，而且还可使企业家更容易扩大生产和借贷。必要的法制改革经常是琐碎的；虽然这种改革仍依赖于明智而仁慈的政府，所需的只是一位头脑清醒、心系大众的领导人，而不要期望对整个行政系统进行彻底改革。

还有一个至关重要的选择，那就是借助世界经济的力量。多数贫困国家同时也是很小的经济体。撒哈拉沙漠以南的非洲部分，整体经济规模只相当于比利时。像乍得这种非洲小国，其经济规模还比不上华盛顿的一个郊区，如贝塞斯达，其整个银行业的实力，还不如为世界银行员工设立的信贷合作社。像乍得和喀麦隆这类小国不可能做到自给自足，它们需要得到廉价的燃料、原材料、世界银行的贷款、生产设备。但喀麦隆人被困在高高的关税壁垒之内——关税高达60%以上，是世界关税最高的国家之一。这些壁垒为政府带来收入，能够保护达官贵人的企业，或者通过出售进口许可证牟取暴利。没有世界经济，一个小国是无法生存下去的。依靠世界经济，小国也可以繁荣昌盛。在下一章我们将探访一个这样的国家，并从中探寻究竟。




# 第九章

# 啤酒，小吃，全球化

整个世界经济的相互依赖性正越来越强，最明显的标志就是四处都可看到规格相似的国外产品。从莫斯科的麦当劳到上海的星巴克，我们是否都变得一模一样了？



以前有一座繁华的贸易城市叫布鲁日，它位于现在的比利时，依偎在兹温港湾旁边。布鲁日围绕着一座城堡发展起来，该城堡是由佛兰德斯公国的创建人在公元9世纪后半叶修建的。一个世纪后，布鲁日成为佛兰德斯的首都，并随着北欧贸易的发展而富裕起来。布鲁日是布匹制造中心，而且有很多船只到兹温港湾来购买纺织品，随船带来了英国的奶酪、羊毛、矿产品，以及西班牙的酒、俄国的皮毛、丹麦的猪肉，还有从意大利大城市威尼斯和热那亚贩来的东方丝绸和辣椒。法国王后曾在1301年亲临布鲁日，据说她曾这样感慨："我原以为只有我一人是王后，但到这里才知道，我有600位竞争者。"

在之后的250年里，尽管被法国和勃艮第公爵征服，但布鲁日一直是财源滚滚。无论是谁在统治，布鲁日都在继续繁荣发展。它是贸易城市所结成的汉萨同盟（Hanseatic League）的核心，它的艺术舞台十分红火，它还发展出一些新行业，如切割意大利钻石的行当，而且当时它的人口是伦敦人口的两倍。全世界的优质商品都在范德伯尔斯（Van der Beurs）家族的酒店里进行交易——有人会让你相信，为什么今天股票交易所被称为"bourses"。高耸的桅杆和宽大的船帆为兹温港湾平添一道亮丽的风景。

但是到了15世纪，一件奇怪的事情发生了。兹温港湾开始被泥沙淤塞，大船无法再停靠布鲁日的码头。汉萨同盟将中心转移到安特卫普，布鲁日很快成了名副其实的一潭死水。它变得毫无生气，以致被戏谑为"沉寂的布鲁日"。现在它成了一座奇怪的博物馆。因为保存得很好，它的热闹只是因为游客想目睹一座历史的档案馆：这曾是15世纪一座美丽、繁华的贸易都市，但它的财富与前程随着河流一起干涸。

与此同时，通过斯海尔德河连接世界的安特卫普取代了布鲁日，成为西欧最大的经济中心。当时的财富之盛现在还非常明显：安特卫普大教堂占据着地平线，更令新游客印象深刻的是市集广场的商会大楼，它们比鹅卵石的路面高出5～7层楼，因为尖顶和狭窄窗户的细长设计风格，更显得高耸入云。虽然航空、铁路、公路交通的出现使安特卫普丧失了地理优势，但它的经济发展仍生机勃勃。它仍然是世界钻石之都，而斯海尔德河的巨大港口仍在一刻不停地运转。

布鲁日和安特卫普的鲜明对比透露出一个简单信息：如果你想富有，紧密加强与世界的联系是个好主意。如果你不想做出改变，那么最

好拥有一个泥沙淤积的港口。如果你想富有而且不必做出改变，那么你会失望的。

我最大的快乐之一，就是坐在安特卫普街头，一边狼吞虎咽地吃着涂了厚厚蛋黄酱的油炸小吃，一边用够劲的啤酒冷却自己的嘴巴。当然，作为一名经济学家，我经常会思考世界贸易体系。Frituur No. 1的油炸小吃是最好吃的，其他地方简直没法比，但将它们送下肚的督威（Duvel）啤酒在华盛顿也能轻松找到。这种啤酒在华盛顿的价格可能高一倍，但味道不差分毫，而且肯定有足够劲道。所以当我身在安特卫普、坐在市集广场旁边享受督威时，我不禁感到一丝伤感，因为这种刺激既然在华盛顿也能感受到，它好像显得廉价了。当然，当我身在华盛顿，神志清醒时，我会赞美那些高尚而不辞劳苦的商人，是他们将督威、智美啤酒（Chimay）、马里斯10啤酒（Maredsous 10）送到了我的家门口，而且我还期待着他们找机会进口西麦尔（Westmalle Trippel）啤酒。

整个世界经济的相互依赖性正越来越强，最明显的标志就是四处都可看到规格相似的国外产品。这既是福也是祸：说它是福，是因为你不必远离自己的出生地，就可以享受更多商品；说它是祸，是因为出去旅游时，你会发现国外那些地方看起来有点太熟悉。从莫斯科的麦当劳到上海的星巴克，我们是否都变得一模一样了？整个世界好像已融入一种沸腾的国际化浪潮。从前对外进行商业贸易的城市只局限于佛罗伦萨、威尼斯、布鲁日等地，而现在已是无所不在。

如果你在机场、连锁酒店、首都城市花去太多时间，那么很容易有这种感觉。但是，我们所在的是一个巨大的、多姿多彩的世界。你可能去过上海的星巴克，但星巴克不是整个上海，而上海也不是整个中国。要实现真正的“全球化”，如果我们用这个奇怪的词指的是“到处都一样”，那么世界还有很长的路要走。毫无疑问我们正在这个进程中。阅读生物学家爱德华·威尔逊（Edward Wilson）的书后，我发现再经过几十代人的“努力”，人类将变得“一样”，即无论在伦敦、上海、莫斯科还是拉各斯，存在的都是同样的混合人种。换个角度看，人类的多样性将得到空前发展：随着人种混合过程的加速，“肤色、五官特点、禀赋等特征都受基因的影响，不同特征的人相结合的情况越来越多，大大超过从前”。我个人认为，这两种预测都令人兴奋，虽然有些人感到担心。

同样情况也适用于文化、技术、经济制度、产品方面。一方面，全

球在这些领域趋同性越来越强；另一方面，在任何一个地方，它们将展现各种各样、异彩纷呈的新组合。在华盛顿享受埃塞俄比亚炒饭的人，在安特卫普享受日本生鱼片的人，在伦敦享受孟买咖喱菜的人都能证明这一点。像种族的融合一样，经济和文化方面的融合也将花很长时间。此外，新观念和新技术不断在产生。全球化不会使世界都均质化（homogenize），因为新思想一直在产生。如果经济融合就像是不断旋转的搅拌机，那么新思想一直在往里面添加佐料。担心出现可怕的全球同一性的人应记住：新思想无论是否受欢迎，其产生的速度总超过被混合的速度。

但是，或许谈论文化和人种超出了我的专业范围。我应该回头继续谈经济学，因为这才是我的"比较优势"所在。

比较优势是经济学家思考贸易问题时的基石。我们这样来描述它：我和爱德华·威尔逊先生之中，谁是更出色的经济学作家？威尔逊教授的著作《知识大融通》（*Consilience*）的封套上写着，他是"20世纪最伟大的思想家之一"，"被认为是目前健在的最伟大的科学家之一"。他书中关于社会科学的章节，是在采访了几位世界最伟大的经济学家之后写下的。那是极富启发性的解释，让我认识到很多前所未知的经济学道理。实际上，爱德华·威尔逊先生是比我更出色的经济学家。

所以我知道，我得甘拜下风。如果威尔逊教授能写一本更好的经济学著作，我为什么还要写这种书？答案就是比较优势。因为比较优势，威尔逊教授没有写关于经济学的书，而我相当自信地认为，他不会这样做。

我们知道，比较优势的提出者是本书第一章的明星——大卫·李嘉图。如果我和威尔逊都请大卫·李嘉图来做代理商，他或许会给我们如下建议："蒂姆，如果你写生物学方面的书，那么你每个写作年度最多只能卖出去一本书——是你妻子买的。但你的经济学还过得去，所以如果你写经济学著作，那么我们预测，你每个写作年度能卖出2.5万本书。威尔逊教授，你的经济学著作可能在每个写作年度能卖出50万本，但是为什么不坚持写生物学著作，既然能在每个写作年度卖出1 000万本？"

作为经济学作家，爱德华·威尔逊先生比我强20倍，但是，根据大卫·李嘉图的建议，他坚持写生物学著作，他在这方面的成就比我强1 000万倍。从个人层次看，李嘉图的建议是明显的常识：爱德华·威尔逊先生

在选择工作时，他不必考虑哪方面能比我做得更好，而要考虑他自己哪方面能做得最好。与此同时，我可以心安理得地做一位经济学作家，这不是因为我是世界上最好的经济学作家，而是因为经济学写作是我自己最大的强项。

当碰到与中国的贸易时，李嘉图的意见就变得富有争议。“中国的工资水平比我们这里低很多，”贸易保护主义者声称，“相对于我们，他们能够以非常低廉的成本生产各种各样的产品：电视机、玩具、服装等等。我们应该保护我们本地的生产商，对中国的产品征税，或直接发布禁令。”而且我们的确在这样做。美国借助《反倾销法》阻挠进口中国产品，用以维护美国公司（而非美国人民）的利益。根据这类法律，倾销就是以低廉的价格销售产品。但真相是：这不是倾销，而是竞争。例如，如果中国家具因为“不公平的”廉价而遭禁，那么谁受益？或许是美国的家具制造商。肯定不是想买家具的普通美国民众。与此同时，很多欧洲人买不起大尺寸、高清晰度的电视机，因为欧盟竭力阻挠中国此类产品的进入。现在中国生产的钢铁已超过美国、日本生产量的总和，而最近美国又对从中国进口的钢铁征收不合理关税，农业的保护力度更是加大。

如果不这样做，就会有大量国外的廉价产品涌进来，我们本国的相关产业就会完蛋，那么我们这样做不是必要的吗？答案是：不必要。美国在提供产品和服务时，不该问什么东西的生产成本比在中国更便宜，而应重点发展美国最擅长的产品和服务。

李嘉图的见解告诉我们，贸易壁垒——无论它们是给农民的补贴、对纺织品的限制，还是对电视机的征税，都使我们和中国受损。是否中国人真的比我们更善于制造一切东西，这无关紧要：他们应该坚持生产的产品，应是他们的经济体能最有效生产的产品。与此同时，我们尽管生产所有东西的成本（明显）都更高，也应该坚持生产对我们来说最有效的产品。这种观点等同于大卫·李嘉图给我和爱德华·威尔逊的建议：我或许在所有方面都更差，但我仍应该坚持写作经济学书籍，而爱德华·威尔逊先生应坚持写生物学书籍。然而，贸易壁垒同样是这种常识性安排的壁垒。

或许举个例子可有助于说服那些心存疑虑的人。比方说一名美国工人能够花半小时生产一把电钻，或花一小时生产一台液晶电视机；一名中国工人能够花20分钟生产一把电钻，或花10分钟生产一台液晶电视

机。中国工人显然是制造行业的爱德华·威尔逊（顺便说一句，本例中的生产率数字不但是虚构的，而且完全脱离实际。对中国人来说很遗憾，发展中国家的工人在生产率方面远远落后于发达国家的工人。他们之所以能够竞争，只是因为他们的工资低很多。实际上，低工资和低生产率之间是一种非常紧密的关系）。

如果中国和美国没有贸易，那么在美国要生产一台液晶电视机和一把将电视机固定到墙上的电钻，则需要花90分钟时间。在中国，所花的时间是半小时。如果贸易保护主义大行其道，情况就会是这样。

如果没有贸易壁垒，我们就可以进行交易，做到两全其美。中国工人花20分钟造两台电视机，美国工人花一小时生产两把电钻。用一把电钻交换一台电视机，双方都从中获益，因为都节省了1/3的时间。当然，效率更高的中国工人可以提前下班，或挣更多钱，但这并不代表美国工人在贸易中受损。事实恰恰相反。

的确，如果中国工人多加一点班，他既能够完成自己的工作，又能够完成美国工人在本周所做的工作。但是，他为什么要如此慷慨呢？中国人向美国出口电视机并非为表达善意，他们之所以这么做，是因为我们与之进行交换——即使像我们假设的那样，中国人更擅长制造这种产品。

事实与大家的普遍想法相反，贸易不可能使我们都丢掉饭碗，我们不可能只进口产品而不出口产品。如果只进口不出口，我们就无法购买进口商品。要想进行贸易，美国必须有人生产销往海外的东西。

这应该是显而易见的，但实际情况并非如此，比如说匹兹堡的美国工人在生产那些电钻。这些工人拿的是美元工资，工厂占地的租金以美元结算，供热费、电费、电话费也都是以美元结算。但是这些电钻被出口到中国，在当地进行销售，或用于制造以中国货币（人民币）结算的商品。由于制造费用以美元结算，而收入以人民币结算，因此必须将人民币“换算成”美元来支付匹兹堡工人的工资。当然不存在将美元变成人民币的魔法,唯一有效的方式，就是让美国的进口商提供美元换取人民币，进口商可以拿人民币去进口商品，以出口带动进口。

有一点会令某些人感到奇怪——经济学就是研究事物之间的相关性：商品和货币不会时隐时现。如果美国不出口商品，美国之外的人不

能用美元购买商品，那么美国之外就不会有人接受美元。

在一个更复杂的世界里，美元与人民币、电钻与电视机之间无法进行交换。我们将电钻卖给沙特人，沙特人将石油卖给日本人，日本人将机器人卖给中国人，中国人将电视机卖给我们。我们可以暂时借钱——美国目前正这么做，或者我们可以建立电钻加工厂，然后出卖工厂而非电钻，但是货币循环到最后会完全平衡。我们之所以买得起进口产品，是因为最终美国出口的商品能赚回那么多钱，这个道理适用于每个国家。

也可以用一个更极端的例子来进一步说明。想象有一个国家的政府非常热衷于自给自足。“我们需要鼓励我们本国的经济。”贸易与工业部部长说。所以政府严禁进口外国商品，并派人巡逻边境，严防走私。这样做的效果之一是：很多人将付出努力去生产以前进口的商品：这当然是对本国经济的一种鼓励。但另一效果是：所有出口企业将很快凋零。为什么？因为如果没人能花外汇去进口商品，那么谁愿意将时间和资金用于出口商品以获得外汇？虽然一部分本国经济得到鼓励，但另一些企业却被削弱。“禁止进口”的政策也是“禁止出口”的政策。实际上，贸易理论中有一个非常重要的定理，那就是以经济学家阿巴·勒纳（Abba Lerner）命名的勒纳定理（Lerner Theorem）。该定理在1936年就已证明：对进口商品征税，就完全等同于对出口商品征税。

勒纳定理告诉我们，如果为保护美国电视机制造行业的工作机会而限制进口中国的电视机，那么就等同于为了保护电视机制造行业的工作机会而限制出口美国电钻。实际上，美国电视机制造行业根本不是在跟中国电视机制造行业竞争，它是在跟美国电钻行业竞争。如果电钻行业更有效率，那么电视机制造行业将无法生存，就像爱德华·威尔逊虽然做一名财经记者将大有前途，但他作为科学家的水平更高，所以他永远不会去做一名财经记者。

这肯定可以使我们以新眼光来看待贸易壁垒，但这并未证明贸易壁垒造成任何伤害。毕竟，贸易壁垒带给美国电视机行业的好处很多，超过它对美国电钻行业造成的伤害，对不对？大卫·李嘉图的比较优势理论告诉我们：答案是否定的。正如我们所知，如果开展自由贸易，中国和美国的工人要生产像贸易受限时一样多的商品，那么他们就可以比从前早下班。

以实际经验为依据的常识性答案也是一样。可以比较一下韩国与朝鲜，或奥地利与匈牙利。要举个粗略的例子说明开放的自由经济比封闭经济好得多，只需指出：在1990年柏林墙刚刚被推倒后，奥地利人平均比匈牙利人富2~6倍（这取决于你的计算方法）。当时的韩国人很富有，但朝鲜却有人被饿死。朝鲜非常封闭，以致很难去测评它有多穷。

贸易壁垒总是弊大于利，这不仅指壁垒针对的国家，而且指树立壁垒的国家。无论其他国家是否用限制贸易的措施来折磨自己，我们不这么做，就会过得更好。伟大的经济学家琼·罗宾逊（Joan Robinson）曾讽刺说："不能因为其他国家往它的港口扔石头，我们也要往自己的港口扔石头。"几百年前兹温港湾泥沙淤积之时，布鲁日人毫无疑问明白这一道理。

这并非说自由贸易对所有人都有利。价廉物美的外国产品不会将我们国内的企业都挤出市场，否则我们就没钱来购买外来产品，但外来商品的竞争会改变我们的经济平衡。再回到电钻和电视机的问题上，在例子中，虽然中国人更善于制造电钻和电视机，但我们在与中国交易时仍可生产电钻。实际上，我们生产的电钻数量比以前高出一倍，但我们的电视机行业遭到了淘汰。这样对电钻行业有利，而对电视机行业有害。电视机行业的人会失业，他们必须学习新技能，在电钻行业重新就业，这说起来容易做起来难。整体而言，美国获益，但有些人会遭遇失败，而失败者会诅咒资源贸易，并要求对电视机进口加以限制——尽管我们现在知道，他们这样做等同于要求限制电钻的出口。

即使最浅薄的历史学家，也知道英国的勒德分子暴动。勒德主义运动（Luddism）于1811年在英格兰中部爆发，熟练的纺织工人拼命抵制新技术：织袜机和剪羊毛机。勒德分子组织起来，捣毁了工厂和机器（"打破框架"），抗议新的经济系统。与现代暴徒的形象相反，勒德分子只是针对涉及他们生计的真实威胁做出反应。

那么，技术变化会伤害某些人吗？毫无疑问。它使整个英国陷入贫困了吗？荒唐论调。这个过程未能将失去生计的人的痛苦最小化，但是很显然，技术进步使我们生活得更好了。

也可以将贸易看成某种形式的技术。例如经济学家戴维·弗里德曼（David Friedman）就分析说，美国有两种生产汽车的方式：可以在底特律造汽车，也可以在艾奥瓦州造汽车。在艾奥瓦生产汽车用到一种特

殊的技术，一种将小麦变为丰田汽车的技术：只需把小麦装上轮船，轮船开向太平洋，不久后轮船就会载着丰田车回来。太平洋上将小麦变成丰田车的技术就叫作“日本”，而它可以轻松成为未来的生物工厂，漂浮在夏威夷海岸附近。无论如何，底特律的汽车工人与艾奥瓦的农民直接形成了竞争。对日本车的进口限制将帮助汽车工人，但会损害农民。这些限制措施相当于现代版的“打破框架”。

在一个文明而进步的社会里，解决方案不是禁止新技术或限制贸易，也不能忽视那些因为技术、贸易或其他因素而失业、陷入窘境的人。要给社会进步让出空间，同时为遭受伤害的人提供支持，对他们进行再培训。

这话或许听起来冷冰冰的。毕竟，有人想找工作却找不到工作，这总是一种个人的悲剧。然而，为了自身利益而反对自由贸易的利益集团过度渲染了贸易的影响。1993—2002年，美国失去的工作岗位接近3.1亿个。在同一时期，美国创造的工作岗位超过3.27亿个。相对于1993年，2002年新增就业人数1 800万。在3.1亿人次的失业中，每人失业时都会得到同情和帮助，无论其失业是否与海外的竞争有关。无论有无对外贸易，健康的经济体总是在不断失去一些工作岗位，同时也创造一些工作岗位。

# 全球化是好事吗

说贸易使美国这样的国家更富有，这是一回事。说全球化是好事，这又是另一回事。要想客观论述有关全球化的各种观点，那需要写整整一本书。在短短一章中，可集中探讨人们对于全球化的两种普遍怨言。第一种怨言认为，全球化对地球有害；第二种怨言认为，全球化对世界上的穷人有害。

我们首先需要将全球化的概念更明确一些，同时不要技术性太强。就算不考虑非经济的现象，如美国电视、印度烹调、日本武艺的蔓延，那么包括贸易在内，还有大量国际经济融合的情况。我至少可以列出5个方面：产品与服务的贸易；移民；技术知识的交流；“外国直接投资”，或说直接在国外建立或购买工厂和公司；在股票、债券等金融资产方面的跨国投资。

很多有关全球化的讨论都将这些混为一谈。冒着过于简单化的风险，我们将其中三个方面撇开——移民、技术知识的交流、金融资产的跨国投资。这不是因为它们不重要，而是因为当人们讨论全球化时，往往想的不是这些方面。移民因为其他原因而富有争议，通常是因为排外和自私心理。另一方面，很少有人反对科技知识的和平传播。金融资产的跨国投资是经济学家进行技术性辩论的大题目，它们为富国和穷国都提供机会，但同时伴随着危险。为节省篇幅，我们不再谈这三种趋势。

出于各种目的，当人们讨论关于全球化的问题时，大多是在说剩下的两种趋势：更多贸易，以及富裕国家的公司进行的更多直接投资，如在贫穷国家建厂。在贫穷国家的直接投资中，相当大比例是要将生产的产品运回富裕国家；如果这一点不变，贸易和外国投资将紧密结合在一起。普遍认可的观点是，外国投资有利于穷国的经济增长：这种方式非常适于它们创造就业机会、学习先进技术，而且这样做不必投入自己本已稀缺的资金。与股票、外汇、债券的投资不同，外国直接投资无法在恐慌中马上撤走。正如财经新闻记者马丁·沃尔夫（Martin Wolf）所说：“工厂是走不掉的。”

虽然与穷国的贸易、在穷国的投资近年来一直在增加，但我们应该

清楚，贸易和外国投资主要还是发生在富国之间，而非穷国和富国之间。人们看着自己的耐克鞋，会觉得所有东西都是在印尼和中国制造的。然而，更多的钱花在其他进口商品上：来自澳大利亚的酒、丹麦的猪肉、比利时的啤酒、瑞士的保险、英国的电脑游戏、日本的汽车、中国台湾的电脑，而且所有东西都是经由韩国的船队运来的。富裕国家大多都是相互开展贸易。截至2000年，拥有世界约1/4庞大人口的中国，产品出口额还不到全球总出口额的4%。拥有1亿多人口的墨西哥，虽然与世界最大的经济体美国签订了自由贸易协议，并在2000年美国经济强劲之时贸易额激增，但其出口额还比不上小小的比利时。印度更是差得远，这个国家有10亿人口，但出口额还不到全球的1%。而且这些数字都是针对有形商品，如果你研究商业服务，尽管可能对“离岸外包”大惊小怪，但发展中国家参与得就更少了。

那么非常贫穷的国家怎么样呢？对它们来说很悲哀，富裕国家与它们的贸易微乎其微——当贸易在世界其他地方扩展之时，最贫困的国家被远远抛在了后面。2000年，北美洲从最不发达国家进口商品的总额，只占其进口总额的0.6%，而这一数字在1980年为0.8%。2000年，西欧从最不发达国家进口商品的总额，只占其进口总额的0.5%，而这一数字在1980年为1%。对日本来说，这一数字是从1980年的1%降到2000年的0.3%。将世界所有主要贸易国家加起来，它们从最不发达国家进口的商品只占总进口额的0.6%，而20年前是0.9%。对真正贫困的国家来说，它们的问题肯定不是过多参与了世界贸易体系。这一道理同样适用于外国投资。

比较优势理论、常识、经验都告诉我们，贸易有利于经济增长，外国直接投资与贸易紧密相连，而且它也有利于经济增长。最贫困的国家错过了这些好处。这样说有点简单化，但比较清晰。不过，无论是贸易还是外国投资，都还有问题：贸易和外国投资对环境有何影响？在贫穷国家，有些人必须在所谓血汗工厂从事工作，必须在恶劣的工作环境中挣低廉的工资，外国投资对他们有何影响？

## 全球化是绿色的

先说环境问题。我们在第四章已看到，经济学家的外部效应概念为我们提供了强有力的工具，可用于评估环境损害的风险，而且还提供了解决方案：外部效应费用。许多（或许是大多数的）经济学家理解损害环境的风险，并愿意采取行动保护环境。

若进行严格研究的话，会发现贸易与环境损害之间并不存在必然联系。担忧来自三个方面。第一种担忧是“向下竞赛”（race to the bottom），各公司纷纷去海外制造产品，以享受更廉价、更宽松的环境保护法律，而倒霉的政府为吸引投资，只能制定这种宽松的法律。第二种担忧是，有形产品的运输不可避免地消耗资源，造成污染。第三种担忧是，如果贸易在促进经济增长，那么它肯定也伤害到地球。虽然每种担忧都好像不无道理，但贸易不利于环境的想法是基于臆断，没有什么证据。

第一种担忧认为，自由贸易之所以造成环境问题，是因为在海外加工产品可以享受更宽松的环保标准，或者根本没有标准。针对这种担忧，我们应首先想到，绝大多数的贸易发生在富裕国家之间，而这些国家有着类似的环保标准。但是在贫穷国家的投资呢？环保主义者万达娜·诗娃（Vandana Shiva）为这些国家说话，她声称“污染从富国转移到穷国，结果造成全球环境的种族隔离”。这种话令人震惊，但确有其事吗？

从理论上讲，这可能成立。公司能以更低成本生产产品，就能拥有竞争优势，产品也可以在自由贸易的世界中卖得更好，所以“向下竞赛”的可能性的确存在。

不过，也有很多理由怀疑这是一种臆测。环保法规对成本影响并不大，劳动力才是关键。如果美国的环保标准如此严格，为什么多数污染严重的美国公司只拿出收入的2%用于治理污染？大多数公司花得更少。公司迁移到国外时，它们寻找的是低价劳动力，而非污染行为的庇护所。而且，各公司不会为了取乐而去污染环境；最新的生产技术通常更廉价，造成的污染也较少。例如，节能技术既节省资金，也减少污染，所以很多公司将环境绩效（environmental performance）作为全面质量

管理和优质高效生产的一部分。即使可能在环保方面节省一些成本，很多公司在世界各地建厂时，都统一采用来自发达国家的最新、最清洁的技术，这是因为标准化本身就能节省成本。做一个类比：如果10年前的电脑芯片仍能大量生产，那么它们将比现在的芯片制造更简单、价格更便宜，但没人愿意这样做。即使你愿意，也很难买到一台老式电脑。此外还有其他可能性：公司想通过高环保标准来取悦它们的员工和客户。

因此，“向下竞赛”只是在理论上可能，但还有很好的理由怀疑它的存在。所以把理论抛到一边，事实如何呢？首先，相对于进入贫穷国家的外国投资，进入富裕国家的外国投资更可能进入污染行业。其次，在进入美国的国外投资中，进入污染行业的投资是增长最快的部分。相比之下，美国对海外的投资中，在清洁行业的投资却是增长最快的。换言之，外国人正将污染企业搬到美国，而美国公司却将清洁行业推向了世界。

看到上面一段时，你可能有点惊愕的感觉。有些人在长大过程中被培养了一种对于环保问题的负疚感，这些数据显得非常荒唐。其实这种数据并不荒唐，你只需考虑到：贫困国家只能生产服装、儿童玩具、咖啡这类产品，然而，诸如化工产品等严重污染企业却要求有高技能、可靠的基础设施，以及大量投资需要的政治稳定。为了节省几美元环保费用，难道就要冒险将工厂搬到埃塞俄比亚？

要评估外国投资在发展中国家的环境绩效，还有一个指标可参考，那就是中国、巴西、墨西哥的污染状况。发展中国家吸引的外国投资60%进入了这三个国家。图9–1说明，随着中国经济的发展，中国城市地区的空气污染减少了。与此同时，随着外国公司纷纷在中国建厂，外国投资呈爆炸式增长的态势，这既是为了迎合中国市场，也是为了利用当地的廉价劳动力，再将产品出口到世界其他地方。巴西和墨西哥也有非常类似的模式。

这并不能完全归功于外国投资。中国已变得富裕了一些，当外国投资进入时，该国政府实施严格的环保措施。同样，很难将“向下竞赛”的说法与这幅图景结合起来。贸易保护主义者要支持特权企业，要牺牲客户和发展中国家的利益，而这类说法正是他们寻找的恐怖故事。

中国：城市空气质量与外国投资

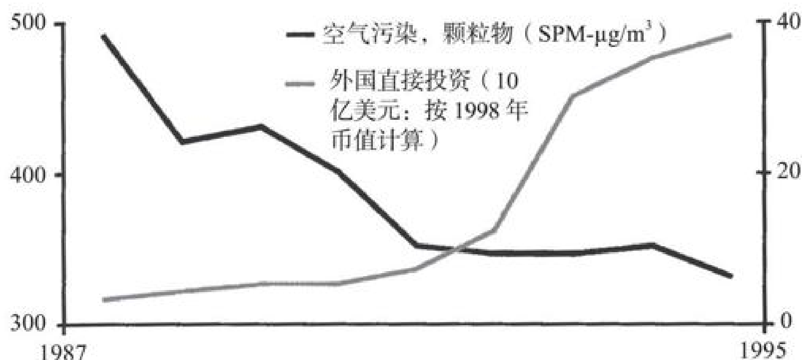



图**9–1** 全球化造成了污染吗

资料来源：Wheeler 2001

事实上，贸易保护主义本身具有巨大的环境成本。最明显的例子就是欧盟精彩的“多功能”共同农业政策（Common Agricultural Policy）。这是一套贸易壁垒和农业补贴的政策，其用意就是保护欧洲的农民。对这项政策的维护者而言，多功能性体现在：自给自足、安全、环境绩效、与贫困农民的公平交易。然而实际上，这项政策给欧盟农民的补贴几乎达到欧盟预算的一半，而且1/4最大的农场得到的补贴占2/3强。在2003年与2004年，作为英国首富，威斯敏斯特公爵得到44.8万英镑（近90万美元）的补贴。这项政策鼓励集约型农业，明显的结果就是粮食质量差、大量使用杀虫剂和化肥。与此同时，它还将粮食向发展中国家倾销，迫使贫困国家的农民压低农产品价格。在进行讨价还价时，它还造成了现在的世界贸易自由化谈判陷入停顿。正如马丁·沃尔夫在《金融时报》上所说：“这的确是一种多功能的政策：经济退步、浪费、损害粮食质量和环境、为各地的贸易自由化设置障碍。”

其他富裕国家，尤其是日本和韩国，也像欧洲那样补贴农民：在经济发展与合作组织（OECD）的农场总收入中，有1/3来自政府的补贴，而且正如图9–2所示，农业得到的补贴越多，使用的化肥就越多。如果取消共同农业政策和其他农业保护主义的措施，那么毫无疑问，随着农业集约性的降低，世界环境将大大改善。与此同时，欧洲的消费者和第三世界的农民都将大大受益。

农业保护力度和化肥在农业中的使用情况




图9–2 受保护的农业是集约型的

资料来源：FAO 1998; OECD 2000

美国给农民提供的补贴较少，但是在必要时，它仍采取贸易保护措施，从而使环境遭受损害。1998年，国内的糖果生产商得到10亿美元补贴，其中一半进入了17个农场。因为保护主义造成的扭曲，这使消费者付出近20亿美元，其中一半纯属浪费。这种保护主义政策损害了哥伦比亚的糖果生产商，他们之后转去生产可卡因。当然，如果这种政策对环境有利，环保游说集团仍会通过它，但事实相反：从佛罗里达南部集约型农场出来的化学废物正在损害那里的大沼泽地。

集约型农业是一种少见的明确情况，并非所有的环境问题都能通过自由贸易自动解决。有一个例子就是经营单一农作物的倾向：只种稻米、咖啡或小麦。生物多样性的缺乏更容易使庄稼受到昆虫和天气变化的伤害。

这样说好像是在反对自由贸易，因为贸易增加应是鼓励各国种植单一农作物，那样它们才能具有竞争优势。但在解决集约型农业的问题时，贸易壁垒是一种糟糕的方法。首先，地区的生物多样性和全球的生物多样性都很重要，但本国的生物多样性就关系不大：环境问题并不注意政治疆界。假如缺乏生物多样性真的成为问题，那么解决方式就是直接的环境法规——第五章的锁眼经济学。希望用贸易壁垒解决这一问题，那真是可笑。

这一特别案例说明了贸易理论的另一重要道理。在解决环境问题时，会有比任何贸易壁垒更直接、更有效的政策。从理论上讲，总会有这种政策；从实践中看，通常会有这种政策。杰出贸易理论家贾格迪什·巴格沃蒂（Jagdish Bhagwati）曾对这种情况发表高见："你不可能一举

两得。”在追求有价值的目标时，如有益健康的环境，贸易壁垒是一种笨拙而有害的方式。

运输成本是巴格沃蒂原理的另一例子。同样，表面看来，限制国际贸易可以减少集装箱船和货运飞机造成的污染，所以这是吸引人的想法。同样，以外部效应费用的形式进行直接调整才是正确的解决方案。贸易壁垒针对的是跨国界的货物运输，但是跨越国界并不造成什么特别的环境损害。将一台激光唱机从大阪港运往洛杉矶港的运输成本，低于将它从洛杉矶港运往亚利桑那的成本，甚至低于将它运往洛杉矶市内一家百思买（Best Buy）分店的成本。而某人开车到百思买，然后买下这台激光唱机回家，中间的运输成本甚至更高——如果把交通拥堵和污染的环境成本都计算进来。不能因为货物是在国内甚至当地进行运输，就断定运输造成的环境成本更低。同样，卧底经济学家建议必须采取直接针对该问题的政策：外部效应费用能够鼓励人们采用更清洁的运输方法，无论在国内还是在国际。

最后的担忧是，贸易本身并没有不好，但它导致对环境有害的经济增长，就是说，贸易使人们变富，而这样将损害环境。这种说法值得注意。

当今最致命、最确定的环境问题，而且即使有气候变化的威胁或许将来也是最严重的问题，是那些正折磨着世界最贫困人口的环境问题。其中一个例子就是烧木柴的火炉所造成的居室污染，它可能造成失明和致命的呼吸系统疾病。另一个例子是不安全的饮用水，它使得几百万人因此丧命。解决这些环境问题的良方是经济发展，而贸易可以提供帮助。

当人们变富时，其他污染物，诸如汽车排放的空中颗粒物，的确变得严重起来，但这种情况是暂时的。一般说来，当人均收入超过5 000美元时（如在墨西哥），这种污染的严重程度就会降低。因为这个时候，他们就有足够的钱去提高环保标准，而且他们也提出这种要求。通过推动经济增长，贸易能提供间接的帮助。同时，贸易也能提供直接的帮助，因为贫穷国家如果有了自由贸易，就不必再补贴那些严重污染的行业，如石化和钢铁产业，同时也可以进口新的、更清洁的技术。

在人均收入早已超过5 000美元之后，能源消费在增长，所以二氧化碳的排放和气候变化的威胁的确也在增长。虽然我们不能确定，但好

像情况是这样：世界上最富裕的国家已到达一个临界点，人均能源消费量即将停止上升。毕竟，每一年，新式汽车和家用电器正变得越来越高效，而当我们都有了两部车和带空调的大房子后，就很难看到还有什么另外的能源需求。

如果我们诚实，那么贸易带来经济增长，经济增长又造成气候变化，则我们得出一个极端的结论：我们应该减少贸易，以确保亚洲人、非洲人继续处于贫困状态。问题是：环境灾难甚至严重的气候变化所造成的影响，是否相当于三四十亿人难以脱贫的苦难？要问问这个问题，并给出答案。

这说明我们必须在大批人饿死和环境彻底恶化之间做出选择吗？绝对不是。不必动用违反生产力发展的贸易限制措施，我们改善环境的办法还有很多。外部效应税（externality taxes）已减少了美国境内的硫排放（中国也将做到这一点）。这种方法还可用来降低二氧化碳的排放，以对抗气候的变化。如果我们要求我们的领导人做出努力，事情就可以做到，这甚至无须付出很高代价。我们可以首先停止对矿物燃料的补贴。德国是以绿色环保著称的国家，同时也是《京都议定书》的坚定支持者，它为每位矿工提供8.6万美元的补贴，以防止采煤企业相互展开竞争。

我们如何解释环保主义者对自由贸易的攻击呢？我们已经看到，向下竞赛的现象是不存在的，污染性行业仍主要在发达国家，而非发展中国家；中国、巴西、墨西哥是发展中国家中外资的主要目的地，那些地方的环保标准都在提高；针对农业、钢铁、煤炭等的贸易保护措施有时打着“保护环境”的旗号，实际对环境造成巨大伤害；针对运输用燃料的税收与自由贸易的原则一致，比贸易限制措施更有利于环境。至少在目前，最严重的环境问题是由贫困造成的，而非由财富造成的。环保运动应致力于推动全球自由贸易，为之扫除障碍。或许有一天，他们会这么做的。

## 贸易对穷人有利吗

你的跑鞋真不错！但是，难道你不感到一丝内疚吗？

很多跨国公司遭到谴责，说它们让发展中国家的工人在恶劣的环境中工作。耐克常常被点名，成了很多运动品牌的众矢之的。有一个特别精彩的例子，麻省理工学院就跳出来一名有胆识的学生乔纳·佩雷蒂（Jonah Peretti），利用耐克提供定制鞋的承诺发难。他自己曾说过：

> 面对耐克标榜的自由，面对它“你想要什么样的鞋就自己设计什么样的鞋”的承诺，我不禁想到在亚洲和南美洲拥挤的工厂里加工耐克鞋的那些人。作为对耐克提出的挑战，我定制了一双标有“血汗工厂”字样的鞋。

甚至连经济学家都觉得这很好笑，而耐克却不这样觉得。乔纳·佩雷蒂没拿到他定制的鞋。

乔纳·佩雷蒂及同情血汗工厂工人的人恰如其分地使人们关注到一个事实：发展中国家的工人处于恶劣的工作环境中，工作时间很长，工资却低得可怜。但对于令人震惊的全球贫困状况，血汗工厂只是症状，却不是病因。工人们自愿到那里工作，这就说明另外的出路更加糟糕，虽然这更加令人难以置信。工人们还会一直待在那里。跨国公司拥有的工厂员工流失率很低，尽管工作条件不好、工资不高，但好于当地公司开办的工厂。而且，本地公司提供的工资可能还多于无业人员的收入：非法摆地摊、妓女，或在臭气熏天的垃圾场寻找可回收的东西。马尼拉就有一个著名的垃圾场叫作“烟雾山”，它在20世纪90年代被关掉，就是因为它已成为一种贫困的象征，令人汗颜。但是，其他垃圾场仍在继续支撑着众多捡垃圾者，他们每人每天能挣5美元。2000年7月，马尼拉Payatas垃圾场的垃圾堆塌方，130人被夺去了生命。然而，相比较在农村地区苦苦挣扎的人们，在城市里这样讨口饭吃的方式还算有吸引力的。例如在拉丁美洲，极端贫困的情况在城市里相对较少，但在农村地区却相当普遍。只要对他人的生存状况有一丝关切，任何人都会对此感到愤慨，但大家也应该认识到，耐克和其他跨国公司并不是问题的根

源。

解决这种贫困状况的方式，不是抵制产自发展中国家的鞋子和服装。恰恰相反，当韩国等国家向跨国公司开放后，它们变富了，步伐虽然缓慢，但却很稳健。当更多跨国公司建立起工厂时，它们会相互竞争，吸引技术水平最好的工人。工资上升了，不是因为公司变慷慨了，而是因为要想吸引到优秀工人，它们别无选择。本地公司学到最新生产技术，也变成了大雇主。进工厂工作变得越来越有吸引力，所以人们开始学习必要的技术，教育在改善。人们从农村地区出来，使农村剩余人员的收入提高，到达一个可忍受的水平。正式的雇佣关系易于征税，所以政府收入提高，基础设施、医疗条件、学校条件得到改善。贫困状况减少，工资水平不断上升。排除通货膨胀因素，平均每个韩国工人比他父亲20年前的收入提高了4倍。韩国现已成为世界技术的领导者之一，由于足够富裕，它能够像世界其他富国一样，对农业给予大力补贴。血汗工厂已迁往其他地方。

谁看到血汗工厂的情况都很难无动于衷，问题在于如何消除它们。多数经济学家相信，血汗工厂在两方面是好事：它们相对于其他出路是向上的一步，它们还是通向更美好生活的一级台阶。

但是，很多人不这么想。中间偏左的政治评论员威廉·格雷德（William Greider）赞扬纽约市议会在2001年通过的一项决议，该决议要求该市拒绝购买警服和消防队员制服，除非这些东西的生产是以“体面的工资和工厂条件”为前提。这一决议只能伤害到血汗工厂的劳工，他们将会失业，然后回到垃圾山上——对马尼拉的工人来说确有其事。当然，这对富裕国家的纺织工人来说是好消息，他们将得到这个订单。我怀疑以下情况只是巧合：市议会这项决议的起草方是美国纺织品贸易及产业雇工联盟（UNITE），而如果纺织品进口减少，他们正是受益方。如果你觉得我的话不可信，在买衣服时不想良心不安，那么为什么不登录UNITE的网站www.uniteunion.org，去订购“联盟制造、不含血汗的服装”？

# 特殊利益集团的力量

据说哈里·杜鲁门只邀请“只有一方面意见”的经济学家，因为这样的经济学家不会发表意见后又说“另一方面……”。总是有更好的演讲稿撰写人的罗纳德·里根曾说过，应该仔细追究那些“100个问题有3 000个答案”的经济学家。

确实有道理，经济学家并不总是意见一致，但很少有哪位经济学家不对自由贸易的优点抱有热情。经济学家近乎一致的观点是：全球自由贸易将是巨大进步，而且，即使其他国家拒绝降低贸易壁垒，那么我们也该去做，否则我们就是傻瓜。

经济学家估计，自由贸易能带来巨大好处。例如，19世纪50年代日本在美国逼迫下开放港口后，它开始往热情的世界市场出口丝绸和茶，并换取棉衣和毛衣。棉花和毛衣在日本很贵，但在国际市场却很便宜，结果它的国民收入增长了2/3。

最近的例子，乌拉圭回合的贸易谈判使得全球贸易壁垒从1994年开始有所缓解，据估计这已使全球总收入增加了约1 000亿美元。如果农产品、工业品、服务的关税减少1/3，增加的收益将达6 000亿美元，约为全球总收入的2%。将所有贸易壁垒都去除，全球总收入的增长将超过6%。这些数字肯定低估了潜在的好处，因为它们只包括了最直接的收益，即让较廉价的产品从世界市场进入被保护的市场，因此，这是大卫·李嘉图比较优势理论的直接应用。其他的好处可能与普遍的看法相反，因为大多数人认为贸易是跨国公司的朋友，但实际上自由贸易能够推动国际竞争，从而削弱大公司的稀缺力量。自由贸易还鼓励采用新的工作方式和更好的技术。有些人甚至认为自由贸易还能推动和平，因为各国的贸易关系增强后，它们就没理由再陷入战争。

如果自由贸易真的有这么多好处，为什么世界上仍有这么多贸易壁垒？为什么政治家不通过降低贸易壁垒来轻松获取选票？为什么当初日本人必须被迫实施一种政策、使国家的收入几乎翻番？遗憾的是，在多数国家（无论穷国还是富国），影响力大小不一的特殊利益集团有各种理由反对自由贸易。

关税往往给多数国家强加上一笔小小的、隐蔽的成本，这笔成本的形式是商品的更高价格。关税将更高成本强加在外国人头上，而他们没有投票权。对人数很集中的某些集团来说，关税的益处却是巨大的，而这些集团往往是工会组织强大的行业和大公司。如果选民信息很灵通，能够全面理解经济理论，那么在民主国家，贸易保护主义者将被选下台。但如果人们消息闭塞，不了解关税加在他们头上的成本，那么因为特定关税对特定选民的影响很小，所以关税问题甚至不会进入他们的考虑范围——尤其是，如果争取贸易限制政策的运动伪装成反对血汗工厂等的运动。由于这些消息闭塞的选民的惰性和不安，改革的努力会遭遇挫折，与此同时，特殊利益集团却非常清楚贸易保护主义给他们的好处，所以投入大笔资金，不遗余力地展开游说，维护他们狭隘的利益。

相对于脆弱的民主国家或不民主的国家，如喀麦隆，在健康的民主体制中，特殊利益集团的力量更小。如果特殊利益集团是贸易壁垒后面的部分原因，那么我们可以期待，民主体制更健全的国家拥有较低的贸易壁垒。

数字确切表达了这一点。1999年，美国的平均关税是2.8%；在欧盟，平均关税是2.7%；在新崛起的“四小龙”之一的韩国，关税是5.9%；作为经济改革典范的阿根廷，关税是10.7%；在巨大的经济体中国和印度，关税分别为15.7%和29.5%。我们已经知道，可怜的小国家喀麦隆平均关税是令人惊愕的61.4%，贫困与腐败无法减轻。

情况好像是，即使我们能够给我们的政治家施加压力，令他们通过降低关税为大家做好事，而贫穷国家的政府也应承担同样的责任。既然关税伤害他们的国民，为什么他们还坚持高关税政策？或许因为在国际上的孤立有利于国内政治稳定。作为世界上任职时间最长的政治领袖，菲德尔·卡斯特罗（Fidel Castro）肯定是终身制的领导人，这正是美国长期制裁的结果，制裁产生了适得其反的结果。在10年的制裁之后，萨达姆·侯赛因的统治好像更牢固了，使他下台的不是内部变化，而是外力。缅甸和朝鲜在国际上名声不佳，但政府却非常稳定。

这说明了为什么日本人必须开放、大幅度提升国家的收入。孤立政策不是为了日本人民，而是为了统治者德川家族的利益。历史学家珍妮特·亨特（Janet Hunter）得出结论：

政治控制的机制由严厉的管理制度提供支持，而这种管理制度

> 就是要使全体民众中间的社会、政治、经济的变动最小化……1640年，日本在切断本国与外部世界所有联系后，可能造成危害的国外影响力被最小化。
>
> 虽然这些精心设计的措施成功地维护了德川家族约两个半世纪的统治，但它们不可能阻止所有社会、经济、政治的变化……重新开放、与美国和欧洲列强接触后，事态很快到达一个危机爆发点……从1853年开始，在美国要求建立正式关系的问题上出现危机后……德川家族很快走上了下坡路。

特殊利益集团一直在努力定义美国的贸易政策，而且取得了程度不一的成功。贸易壁垒必须得到国会的批准，而国会代表尽量维护自己选民的利益，要求保护艾奥瓦的农业、宾夕法尼亚的钢铁业、佛罗里达的糖业、密歇根的汽车制造业。通过相互交换选票，他们通过了一项又一项的关税，而如果总统从某个贸易谈判回来，手里拿着降低贸易壁垒的协议，他们会拒绝批准。

总统往往是自由贸易的热情支持者，因为他们需要整个国家的选票，所以不太支持代表地区利益的贸易保护主义。确实如此，1934年，罗斯福总统说服了国会，使他和未来的总统有权预先批准贸易协定。此后20年间，美国的关税税率从大约45%降到大约10%。现在，总统对贸易政策承担责任，所以关税税率一直在下降。

当然，总统并非完全免疫于特殊利益。近年来的总统选举中，因为佛罗里达的选票很重要，所以就有了对糖业生产商的贸易保护政策，而这却损害了全国的利益。没有完美的政治制度，但民主体制往往更支持贸易，因为降低贸易壁垒有利于普通人。

# 我们如何改善穷人的境况

现在你可能已经知道，我既爱喝咖啡又爱喝啤酒。我最喜欢的咖啡产自帝汶岛，我最喜欢的啤酒产自比利时。因为帝汶岛的咖啡豆采摘者和比利时的酿酒工人，我生活得更加快乐。同时，我希望我的所作所为已使你相信：他们的生活也因为我而更快乐。经济学家研究的这类社会交往活动具有一个基本特征，那就是——共赢。

遗憾的是，有些人比其他人赢得更多一些。我过得不错，比利时人也一样，帝汶岛人则不然。如果不是因为贸易，他们的境况会更差，但这不足以令我们释然，将他们忘在脑后。

咖啡豆种植者之所以贫穷，是因为他们缺乏稀缺力量。可以种咖啡豆的地方有很多。大规模种植咖啡豆只需艰苦劳动，无须多少专业技能。单个的咖啡豆种植户没有影响市场价格的力量。即使各国联合行动，也没有稀缺力量。咖啡生产大国曾尝试建立一个卡特尔组织——咖啡生产国协会（Association of Coffee Producing Countries），以控制世界上2/3的咖啡供应，但结果遭到失败，被迫解散。当这个卡特尔成功抬高市场价格后，协会之外其他国家的农民很快发现种植咖啡豆有利可图。越南就是个很好的例子。几年前，这个国家基本不种咖啡豆，但现在它已成为世界第二大咖啡供应国。只有新的供应者无法轻易进入市场时，卡特尔才拥有稀缺力量。

我们不应忘记，贫困农民之所以能够如此轻易地生产咖啡，原因之一是法国或美国的佛罗里达不长咖啡豆，所以富裕国家无意对咖啡征收高关税。相对而言，未经加工的咖啡豆没有遭遇贸易壁垒，所以，针对牛肉、大米、谷物的贸易壁垒产生另一种深远影响——贫困国家的农民被迫去种植咖啡等市场狭窄的作物，而这样小的市场无力支撑那么多人。

因为咖啡豆种植业如此容易进入，所以我愿做出一种预测：只有多数人变富后，咖啡豆种植户才可能变富。如果咖啡豆种植户变富，而其他农民或血汗工厂的工人仍贫穷，那么他们就会转而种植咖啡豆。咖啡豆的高价总会崩溃，除非血汗工厂里的工人已成为有技术的蓝领，有不

错的收入，不再觉得种植咖啡豆有吸引力。

我们需要理解，“公平贸易咖啡”或“非血汗工厂服装”活动的目标狭隘，永远无法持续改善几百万人的生活。有些活动会造成伤害，如阻止纽约市从贫穷国家购买制服的运动。其他活动，如无数公平贸易咖啡的品牌，有可能改善一些咖啡供应商的收入，同时不会造成大量伤害，但它们无法解决根本问题：咖啡的生产量太高了。只需稍有信息表明咖啡豆种植已成为有吸引力的职业，就会有大量无其他出路的人涌过来。现实情况是，只有贫穷国家得到长足发展，贫困人口的生活水平才会改善，咖啡豆价格才会上升，制鞋工厂里的工资和劳动标准才会提高。

会有这种长足发展吗？毋庸置疑。发展中世界里已有几十亿人比他们的父辈更富裕。他们的平均寿命和受教育水平在提高，甚至在并未变富的国家也是如此。在某种程度上，这是因为自由贸易，故事本身还有更多内容。发展中的经济体要想变得强大，各方面的改革必须到位。世界上有一个国家，其历史起点更低，但却以更快的速度、为更多的人做到了这一点，我们将以这个地方作为本书的结尾。




# 第十章
# 中国的致富之路

仅仅10年时间，上海的建设者就建起了另一个曼哈顿。当初纽约人花了多少时间，我不知道。这使我们这些伦敦人自我感觉像乡巴佬……中国在经历了种种动荡和变革之后，将如何创造历史上最成功的经济奇迹？



“我的天哪！”我说。

我和妻子正站在中国上海市中心的人民公园。人民公园就是21世纪的中央公园，它带给我的冲击，不亚于我第一次到曼哈顿时。走进公园，放眼四周都是上海的摩天大厦，其中有一座是现代的克莱斯勒大厦，上面有一个引人注目的“皇冠”，4个亮闪闪的尖角完美地聚于一点。整座大厦绕着自身的轴心旋转45度，所以上面40层坐在下面40层的对角线之上。另一座大厦有一个巨大的玻璃天庭，悬于60层之上，俯瞰整个城市。并非每种设计都有很好的品位：一座大厦上面是一个圆形屋顶，看上去就像从20世纪50年代飞碟影片中偷来的创意。摩天大厦肯定有30座之多，其中有6座规模之宏伟令人难以置信。所有这些大厦都是崭新的。

“我的天哪！”弗兰说。

“你上次到上海是什么时候？”

“10年前。”

“10年前像这样的建筑有多少？”她想了一会儿。

“你看见那一座了吗？”

“那座40层的盒子形状的写字楼？”

“不是，是它下面那一座。”她指着一座12层的红砖建筑，在周围现代建筑的衬托下，它显然成了“小矮人”。

“是的，我看到了。”

“那是10年前这里最高的建筑。”

“我的天哪！”我说。

这种焕然一新是多么令人振奋。仅仅10年时间，上海的建设者就建起了另一个曼哈顿。当初纽约人花了多少时间，我不知道。这使我们这些伦敦人自我感觉像乡巴佬。

然而，的确是发生了翻天覆地的变化。在20世纪大部分时间里，中

国比喀麦隆更穷。1949年，当中华人民共和国成立时，这个世界人口最多的国家还在承受内战的痛苦。20世纪60年代，大学系统遭到“文化大革命”的破坏，几百万受过教育的公民被迫下乡，到农村劳动。经历了这些之后，中国如何还能创造历史上最成功的经济奇迹？

## 两次农业革命

上海之行足以引起我们对这一问题的思考，问题的答案可以在中国各地找到。在驶往中国内地城市郑州的火车上，我就发现了几条线索。

第一，火车本身就是一条线索：它比英国的火车更舒适、更迅速、更准时，中国的公路网和铁路网好像状态极佳。第二，中国好像有很好的教育系统——我与一位经济学博士痛痛快快地下了一盘国际象棋，结果被战败了。这位年轻人从未离开过中国，但能以流利的英文温和地探讨一些深层问题。第三，虽然火车上人很多，但小孩却少见，而且没有大家庭。中国实行“每个家庭只要一个小孩”的政策，所以妇女有时间去工作，而大部分人口处于中等年龄，既不老也不小，他们能为将来储蓄。大量的存款可用于公路、铁路等的投资。至少中国拥有人力资源、基础设施、金融资本，而这些正是传统经济增长模型所需的要素。然而，好像这些资源并非总能得到恰当的使用。我们已经知道，没有正确的激励机制，它们就会被浪费。

建国初期，这种浪费具有传奇色彩。中国最初的发展计划有两大重点：大规模投资钢铁等重工业，另外采用特殊的农业技术，以确保中国的众多人口能够填饱肚子。这样的政策重点是可以理解的。中国的北方省份富有优质煤炭，这自然为经济革命提供了基础。煤炭、钢铁、重工业曾是工业革命的基础，这已得到英国、美国、德国等主要经济体的验证。与此同时，农业必须成为中国政府的工作重心，因为肥沃土地并不多，但必须供养这个国家十几亿的人口。坐在驶往郑州的火车上，我透过车窗看着河南省，中国人口最密集的省份之一，那里是一片冰冷的原野。

这种双向发展的政策被称为“大跃进”。它好像有道理，但却成了世界上最大的经济失败。中国的领导人实行这种政策是基于一个隐藏的前提：只要人民艰苦奋斗，奇迹就能发生。可单靠热情是不够的。村民们被命令在自家院子里修建炼钢的小高炉，但没有可供使用的铁矿石。有些村民将好钢好铁——劳动工具甚至门把手熔化，以完成国家下达的生产指标，结果那些小高炉里炼出的钢都不能用。

工业政策是一出闹剧，农业政策则是一出悲剧。大跃进将很多劳动者调离农田，让他们去大炼钢铁，或去修水库、公路等公共设施。人们捕杀吃谷物的鸟类，结果造成虫害猖獗；注重深耕密植，以增加产量，可稻米由于种得过密，无法生长，但许多地方搞弄虚作假以展示工农业的成功。

当然，粮食产量下降了，这本来还不会造成巨大灾难，但国家仍坚持政策是成功的。就在粮食歉收的同时，1958—1961年，中国还将粮食出口量增加一倍，以显示农业政策的成功。与此同时，却有很多人在饥荒中饿死。

1976年，毛泽东与世长辞。经过一个短暂的过渡期，邓小平在1978年12月成为新一任领导人。仅仅5年后，中国经济就发生了难以置信的变化。粮食产量增长了40%。为什么？因为这些计划制定者将"真话世界"带到了中国。正如我们在喀麦隆发现的那样，激励机制至关重要。在1978年之前，中国是世界上激励机制最差的国家之一。

当时，中国农业生产是按照地区，将二三十个家庭组织成一个集体。人们劳动拿"工分"，而这些工分是按照集体整体产出给予的。个人很少有机会通过多干活或聪明才智获得发展。结果就是人们既不愿多干活，也不愿发挥聪明才智。

政府也从本国粮食有盈余的地区购买粮食并重新分配，但在这么做时压低价格，这就打击了土地肥沃地区人们生产的积极性，他们不愿全力去耕种自己的田地。这套系统本为提高中国农产品产量，使国家做到自给自足，但效果却适得其反。1978年，中国的人均粮食产量同20世纪50年代中期时一样低，而50年代中期正是"大跃进"前夕。

邓小平没有多少时间去顾及这些荒唐事，他马上开始实施改革，宣布"贫穷不是社会主义"。为改善农业，他必须建立正确的激励机制。他首先提高政府收购粮食的价格，升幅接近25%。在收购农民的余粮时，价格上涨了40%多，这大大增强了土地肥沃地区农民生产的积极性。

与此同时，几个集体开始实验将土地承包给个体农户。政府没有打击取缔，而是允许这种创新，看它是否有效，就像市场经济允许小规模的实验那样。从集体租来土地的农户积极性大增，不但愿意努力劳作，而且想出各种好办法，因为他们能够从自己的成功中直接受益。粮食产

量马上开始增加。这项实验得到了推广：1979年，只有1%的集体采用“家庭联产承包责任制”；到1983年时，98%的集体已进入了这套体系。

与这些改革相配套的有很多其他开放措施：允许粮食零售价上升，进一步激励农民生产市场所需的东西；放松对地区间贸易的限制，使得每个地区都能够享受到比较优势；生产指标不久后被摒弃。

成果非常明显：在20世纪80年代前几年，农业产出每年增长10%。最令人印象深刻的是，一半以上的增长不是因为更辛勤的劳动或机械的采用，而是因为更有效的种植和收获方法。生产率之所以能够提高，主要由于放弃了集体体制。在改革5年之后，农民的平均收入翻了一番。是邓小平通过利用市场和价格的力量，完成了大跃进。

回想第三章的“真话世界”，我们就能更好地理解这些统计数据。部分由于意外的事件，部分由于仁慈的纵容，部分由于有意的设计，邓小平将“真话世界”引入了中国农业领域。一些人有好想法、好运气，又肯努力工作，他们成功了。糟糕的主意很快被摒弃，好主意迅速推广。农民们开始更多地种植适销对路的作物，更少地种植费力不讨好的作物，这都是引入价格体制后意料之内的结果。中国开始踏上新的发展之路。

这样一条道路不可能只停留在粮食方面。农业改革成功后，邓小平为下一步的改革赢得了巨大动力和广泛支持。注意力需要转向经济的其他部分，就是包括郑州在内的各个城市。

# 为将来投资

郑州不像上海那样令人震惊。它脏乱、拥挤，而且尽管是一个大的铁路枢纽，却有些与世隔绝的感觉：我们在郑州待了近一周时间，却没看到一张外国人的面孔。不过，在自己独特的方面，郑州还是像上海那样令人印象深刻。这座远离西方世界的城市其规模与伦敦相当，在我们的导游手册上，它是“混乱不堪、缺乏规划的典范”。不过，郑州至少展现出中国的经济革命已超越了沿海省份。40层的大厦赫然矗立在巨大的火车站旁，有很多现代化的银行、巨大的商场和酒店、冷冰冰的水泥过街天桥，到处都是广告。

要建设这些高楼、铁路、公路，需要大量投资。针对这些来自投资的道路与工厂、住宅与写字楼，经济学家已经为它们贴上了标签，他们称这些建筑物为“资本”，而所有持续性的发展都需要资本。资本可以来自国内或国外的私人投资者，他们希望能够赢得利润；资本也可以来自政府，政府的投资要么来自税收收入，要么来自强迫性的储蓄计划。

常识说明，如果你想明天比今天更富有，就应该花钱去投资，而不是马上花钱去享受商品和服务。你可以投资于教育、房产或银行账户。无论哪种方式，如果你今天少消费一点，然后用省下的钱去投资，那么你明天就会更富——如果是好的投资方式的话（在自家后院建小高炉不行，建一座屋顶漏水的图书馆也不行）。

国家发展中有一块并不神秘的内容，它基于一种简单的原则：今天的储蓄和投资使你明天更富有。在环太平洋地区快速发展的经济体里，储蓄率一直很高。然而，正如我们在第八章所知，这还不是故事的全部。市场经济无法直接决定要进行更多储蓄和投资。在喀麦隆，多数人不愿去储蓄：他们不能拿钱去投资公路等基础设施，而且如果他们开办工厂和商店，对政府是否会允许他们干下去也没有信心。只有少数例外，如在移动电话行业，因为是先缴费再使用，所以如你所料，经营非常成功。很多贫穷国家都想吸引外资，但连本国公民都缺乏信心，要到国外去投资。难怪储蓄率那么低，而存款中投资于喀麦隆的比例就更低了。不提供一个安全的投资环境，喀麦隆政府就无法鼓励投资。

中国的社会主义政府在获取资本方面没有问题。市场经济无法直接决定更多地进行储蓄和投资，但社会主义经济往往能够做到。资本来自政府的计划，几乎所有存款都可以被政府或国有企业使用。在两种情况中，都是将个人口袋里的钱拿出来，然后由政府或企业代表他们去投资。还有大量可供使用的资本：国民收入中约1/3被节省下来，大致相当于喀麦隆的两倍。

起初，中国能够用这些资本获得相当高的回报率。在20世纪50年代初，当时的主要任务是重建基础设施和工业，每投入100元能为中国增加40元的年产出，这是相当不错的回报率。这不应令人感到惊讶。中国政府面对的任务足够清晰，尤其是战争和革命期间遭破坏的部分需要修补。一切需要的只是政府下达命令。

后来麻烦来了。即使“大跃进”和“文化大革命”的混乱撇开不算，中国发现，从投资中取得高回报已越来越难。到毛泽东去世的1976年，每100元的投入只能为中国年产出增加18元，这种回报率还不到20年前的一半。因为政府和国有企业将国民收入中很大部分用于投资，所以投资效率的降低造成了巨大浪费。

心存同情的分析家可能会得出结论：经过明确的投资之后，回报率的降低是不可避免的。这对日本、美国等先进国家来说确为实情，但在1976年，中国仍极度贫困。没几个人拥有汽车、电话，在农村也没有多少人能够使用电或自来水。在如此贫穷的国家，只要投资提供现代生活的基本条件，就能够获得高额回报。这个国家需要进行大量有效的投资。

在明确命令人们去制造什么、建设什么或种植什么时，就不必担心如何投资的问题。但随着人口的增多、技术的发展、长期性投资的进行，计划经济与记忆中的价格体系越滑越远。世界上真正的市场经济在迅速改变。在韩国，80%～90%的劳动者、土地、资本在劳动或被使用时，其在20世纪70年代的目的，已不同于1960年时的目的。在1960年，农业产出占整体经济的45%，而制造业产出不足10%。到20世纪70年代初，制造业比例已高于农业。更重要的是，在这些行业内，劳动者得到培训和再培训，不断有公司开业和倒闭。韩国的出口企业过去制造玩具和内衣，现在则制造内存条和汽车。在1975年时，如果韩国政府的计划制订者按照1960年的过时信息来管理经济，那么结果将是灾难性的。幸运的是，没人这么做。

为从大规模的投资中获得更多回报，中国政府开始逐渐转向市场体系。成功的农业改革已铺好了路，整体经济中更加复杂、远未涉及的改革还要跟进。邓小平掌舵15年之后，投资回报率提高了3倍，每投入100元，中国的年产出就增加72元，每笔投资只需500天就能收回成本。这不是因为政府缩减了投资，只挑选最好的项目上马。事实完全相反：投资规模甚至高于20世纪70年代。难怪中国经济的发展如此壮观。但是，高投资回报率是如何获得的？

# 在经济增长中走出计划时代

像苏联的经济联盟一样，中国的工业部门也是在计划制订者的控制之下。例如，计划规定某钢铁厂生产特定数量的钢，这些钢将被用于某些特定目的，而为了这些钢的生产，需要运来标准数量的煤（据说每吨钢生产需要0.8吨煤）等等。就算低级官僚提供关于成本和数量的真实信息，做计划时的计算工作也是极其复杂。所有人都可以说他们的机器和原料质量差、不够用，尽管如此，他们还是生产出了足够多、足够好的产品。因为缺乏一个“真话世界”，所以他们的话是真是假无从知晓。然而，即使将早期的乌托邦梦想放到一边，这种系统也只能一时有效，因为每年计划制订者都拿前一年的计划来指导自己。

随着经济的发展变化，调整生产要求和进行资本投资的工作越来越困难：这就是为什么1976年时，中国的资本回报率比20世纪50年代时低很多。市场体系能做得更好，但创造一个市场体系却没那么简单。没有支持市场的各种制度，市场就无法有效运转：在市场经济中，人们需要提供贷款的银行，需要解决纠纷的合同法，需要利润不会遭剥夺的信心。相关制度的建立不可能一蹴而就。与此同时，计划经济中很多劳动者参与的是无收益的劳动。这些问题在工业部门最严重，因为工业部门与计划体制联系最紧密，工业部门是政府创造储蓄的媒介，工业部门还是大部分政府投资的资金来源。

如果邓小平决定直接放弃计划，一夜之间转向市场体制，最可能的结果是急急忙忙建立财产权、金融部门的崩溃（因为政府主导的很多银行发放的贷款根本无法收回）、大范围失业，甚至出现饿死人的现象。事态可能很快好转，但也可能难以好转。在20世纪90年代的苏联，这种“休克疗法”就造成了经济崩溃。

而且，这种极端的改革还可能冒犯既得利益阶层，包括大量平民，所以改革措施在政治上成为不可能。因此，邓小平与意见一致的改革者们采取了一种暂时性的策略。在1985年，“计划”的规模被冻结，政府规定的生产规模不再随着经济的发展而增长。同时，国有企业可以按照自身意愿扩大生产。高效的煤矿企业可能发现，高效的钢铁企业为生产更

多钢铁而需要购买更多煤，而多生产出的钢铁又会被卖给高效的建筑企业。效率低的公司若想扩大生产，则会无果而终。

事实证明这种策略非常有效，原因有几个。

第一，很容易理解，冻结计划规模的承诺是言而有信的。这个言而有信的承诺很重要：如果计划制订者不断根据外围市场的信息扩大和更新计划，那么市场将很快停止产生有用的信息。而工厂管理者如果认识到，他们做出的任何成功改变都很快被吸收入下一年的计划，那么他们就宁可不再改变。

第二，因为计划已固定下来，某种程度的稳定性就得到保证。有工作的劳动者就不会失业。情况不会变得更糟，但如果经济能增长，情况就可以变得更好。很多人抓住了这个机会，宁可不远千里、背井离乡去条件差的纺织厂长时间做工，也不愿像原来那样，在边际性的贫瘠土地上艰难谋生，甚至无法谋生。

第三，市场正是在它应该在的位置运转：边际地带。要记住，对于一个经济体的有效性来说，真正重要的是边际成本和边际收益。想象一位工厂管理者，他正在考虑是否在计划外多生产一吨钢材，而且要从中获得利润。如果他知道边际成本（多生产一吨钢材的成本）和别人给出的价格是市场价（这反映出这吨钢材带给别人的收益），那么他就可以做出正确决定：如果市场价格高于边际成本，就投入生产。工厂的这部分产出将是有效的。

至于对其余的钢材做出何种决定，那与产量是否有效无关。在10吨钢材中，可能有9吨是根据国家计划生产并分配的，但对效率来说，重要的是关于第10吨钢材的决定。

这就说明，有效率的企业可以扩展，可以满足额外的需求：在第10吨钢材之后就会有第11吨、第12吨。这种需求来自经济体中正在扩展的部分——它们真正需要产品的供应，而非计划制订者。企业管理者会保留利润，并进行再投资，并且有动力去确保这些投资有利可图。

相比之下，低效的公司难以成长。只要政府一直通过计划补贴它们（在20世纪90年代，政府逐渐停止这种做法），它们仍可以继续保持生产。但是，由于中国经济的规模在2003年时已比1985年计划被冻结时多了4倍，这类公司的重要性已很快萎缩。实事求是地说，中国经济已

在增长中走出了计划时代。

# 市场和稀缺力量

我们知道，市场体系限制公司的稀缺力量。多数公司面临着竞争，而在经济体中竞争不太激烈的部门，往往时间一长就会吸引来新的竞争者。竞争和新公司的自由进入能够限制稀缺力量，从而强有力地推动了有效生产、新创意、消费者选择的多样性。

中国的改革者需要鼓励公司进入市场，需要限制稀缺，但同时不能采取一下子放开的策略，因为那样可能造成不可预见的危险。他们希望改进国有企业的表现，引进公共部门的新公司作为竞争者，逐步推动私营企业的发展，慢慢向国际的竞争者开放。如果一个方面的竞争还不奏效，还有其他方面。起初最重要的竞争者是地方政府拥有的“乡镇企业”。尽管名头听起来不够响亮，但它们常常是大型的工业企业。后来，私营公司和外资公司也被允许建立和发展。

1992年下半年时，只有14%的工业产出是由私营企业和外资企业完成的，而国有企业完成了近一半。剩余部分大多数是由地方政府的乡镇企业完成的。中国经济的奇迹真的不在于私有化。重要的不是谁拥有这些公司，而是这些公司被迫在一个相对自由的市场中去竞争，而这个市场压低了稀缺力量，带来了“真话世界”的信息和激励机制。

效果甚至是可测量的。回想第一章，我们发现高额利润经常是稀缺力量的标志。如果新加入的公司和更激烈的竞争在削弱国有企业的稀缺力量，那么我们可以预料，它们的利润率下降了。

事实果然如此。20世纪80年代中国公司的利润率非常高：很多行业的利润率超过50%（对一个竞争较充分的经济体，你可以指望的利润率是20%，而且经常更低）。由于国家计划中定价的随意性，各个行业的利润率也各不相同：炼油行业的利润率几乎达到100%，而铁矿开采行业的利润率只有7%。无论哪个行业，都是由政府收回利润，然后进行再投资。

随着经济改革的深化，利润率开始下降，而且出现了“群雄逐鹿”的局面——利润最高的行业受到来自地方政府企业、私营企业、外资企业

最强有力的挑战。在20世纪90年代，平均利润率的下降幅度超过1/3；在利润最丰厚的行业，下降幅度至少为一半。所有这一切的效果是：减少了浪费，中国消费者的钱有了更高的回报，中国成为世界市场上一位有潜力的竞争者。稀缺力量消失了。

# 中国和世界

在历史上，中国曾多次闭关锁国。然而，现在不是。在远离沿海的内地城市西安和郑州，我们毫不费力地发现了可口可乐、麦当劳、网吧。在上海，那些熟悉的国际名牌几乎无一遗漏。

20世纪90年代初去过中国的人都能告诉你，这些都是很新的变化。但不仅仅是有趣的印象：统计数字道出了全部。就在1990年时，中国还是国际贸易舞台上的小角色，而美国和德国的出口规模比之要大10倍。2005年，中国成为世界第四大出口国，美国和德国的出口规模已不足中国出口量的两倍。这不是意外，大举进军国际经济舞台是中国经济改革最新的行动之一。

为什么中国需要世界？一个拥有十多亿人口的国家，似乎最好是自给自足。但中国的经济规模在1978年时仍然很小，小于比利时，而改革家们认识到，走向世界将大有帮助，至少有三大好处。首先，中国可以向国际市场输出劳动密集型产品：玩具、鞋类、服装。其次，出口赚来的外汇可用于购买发展经济所需的原材料、新技术。最后，通过引进外来投资者，中国能够学习先进的生产技术和管理技术——这对于有一个几十年计划经济历史的国家非常重要。2005年，中国内地和中国香港所吸引到的投资，占全球发展中国家外国直接投资总额的40%多。印度，另一个亚洲巨人，所吸引的外资只占到2%强。正如我们在第九章所说的那样，这种投资的一个好处是：即使投资者感到不安，它所提供的资本也无法立即撤走。而撤资的情况就曾发生在中国多个邻国的身上：在1997年的亚洲金融危机中，像贷款之类单纯的金融投资就在大规模恐慌中迅速被撤走。资本投资扩展了一个经济体未来的能力，但正如我们所见到的那样，中国并不需要外国人提供资本。真正重要的是专业技术：例如质量控制和物流方面的专业技术。

美国和日本的公司在运输和电子方面投资，这使中国成为高科技的生产商。你可以从统计数字中看到这些投资的影响：中国现在是世界大部分重要的电子消费品的最大生产国；世界一半以上的DVD播放机和数码相机是在中国制造的。你在这个国家游走时，就可以看到这种影响。

坐在郑州的公共汽车上，我周围的人在谈论一些高科技的小玩意儿，而我从未见过那些东西，而且我回家几个月后才看到。开发出这些科技产品的外国投资者希望他们的投资能有高回报，但非常明显，很多钱还是留在了中国消费者那里。

在使中国改革保持正确轨道方面，外资起到了重大作用。不但外来公司带来了资本，而且它们带给了中国专业知识和联系世界的纽带，它们还延续了改革早期中国国内公司的竞争过程，这使得中国公司必须不断改进效率。

如果外资带来这么大的好处，中国是怎么吸引外资的？为什么这些资金没流向印度？为什么没流向喀麦隆？

运气发挥了作用。相对于喀麦隆，中国有巨大而迅速成长的国内市场，这对海外投资者总是有很大吸引力。无论喀麦隆的领导人多么英明，他们也无法复制这一点：上天给喀麦隆的是另一手牌。然而，有一方面它却没那么幸运，不像中国人对教育的投入：到1978年时，中国已蓄积大量有水平、有潜力的劳动者，他们正等着指令性经济的水库决口时，凭自己的才华到经济海洋中去遨游。在20世纪70年代时，喀麦隆浪费了提高国民受教育水平的大好时机，当时喀麦隆比现在富有。但是，印度也有巨大的、发展中的国内市场，也有受过良好教育的劳动力，虽然受教育的范围没中国那么广泛。统计数字显示，尽管印度人普遍对外包感到兴奋，但这不足以吸引外国投资者。

中国还有一些印度不具备的天然优势。参与国际经济通常是个痛苦的过程，但中国内地因为与中国香港和中国台湾的纽带关系，这一过程变得更顺利、更有效。当中国内地与世界市场基本隔绝时，中国的香港和台湾成功地融入了国际经济体系。尽管经济体制不同，但三个经济地区的商人却存在紧密的血缘和友情关系。这些社会纽带有助于弥补中国内地改革早期法律体系的问题。中国内地一直在努力改善财产权和合同法的商业框架，这是所有成功的经济体都需要的。没有这样的框架，人们就很难满怀信心地做生意。你如何相信你的生意伙伴不会欺骗你？如果地方政府官员可以没收你的利润或财产，你怎么会感到安全？

对来自中国香港和中国台湾的企业家们来说，个人关系意味着他们经常能够相信没有法律基础的承诺。一份正式的合同更好，但如果盈利的机会很大，那么一位企业家的承诺也就足够好了。

在这种情况下，事情必然如此。中国内地和香港配合得非常默契。内地的公司能生产廉价产品，但不习惯国际贸易，所以正好利用香港商人的专业技能。20世纪80年代，中国内地出口到香港的商品激增，而香港转而将它们再出口到世界市场。中国台湾在20世纪90年代加入进来。经济学家德怀特·珀金斯（Dwight Perkins）当时就曾评论："中国的香港和台湾令人生畏的营销才能正嫁接到内地的生产能力之上。"

印度既没有中国香港和中国台湾那样的地方，也缺乏欢迎外来者的兴趣。印度裔著名经济学家贾格迪什·巴格沃蒂曾说过，他的政府在20世纪60~80年代的政策是"30年偏执狭隘、自给自足的政策"。换言之，政府死守国内市场，千方百计阻挠贸易和投资。

另一方面，中国则在努力吸引外来投资者，并充分利用与中国香港及其他邻居的联系。其中一项计划就是设立深圳等"经济特区"，在这些地方，指令性经济的一般规则不再适用于外来投资者。与此同时，经济特区的基础设施可以得到迅速改善。这种方法完美地补充了中国内地与香港、澳门、台湾的纽带联系：特区全部在广东省和福建省，前者紧邻香港和澳门，后者靠近台湾。1990年，进入中国内地的投资有一半以上来自中国香港这一弹丸之地，日本和美国的投资相加，也只占到1/4。而且，几乎外资的一半进入广东，福建是第二大受益地区。在1980年成为经济特区时，紧邻香港的深圳市还只是一个小渔村。20年后，房地产发展商已开始推倒在建的摩天大厦，从而建起更高的摩天大厦。中国一句流行语说，"不到深圳，不知道自己钱少。"

经济特区虽然有点不公平，但它们却能够有效地吸引外来投资者，同时不必使整个中国内地产生混乱。它们同时提供了推进改革的立足点。每当针对外资公司的规则运转良好时，当局就把它们推行到特区的内资企业，然后再将它们推广到特区之外的国内企业。其他沿海省份看到福建和广东蒸蒸日上的经济后，它们也要求得到类似的优惠政策。当外来投资者抗议内资企业获得某种特别优惠时，这类偏颇或奇怪的规定就得到纠正，而内资企业为绕过外资企业的优惠待遇，也通过香港然后作为"外资"回到内地。中国的其他改革措施也是这样，好政策就进行推广，行不通的政策就很快消亡。

# 经济有那么重要吗

本章的标题是“中国的致富之路”，其实中国还未真正变富。然而，它在致富路上的步伐快于历史上任何国家。

可是……这又怎样？随着经济的发展，社会发生了巨变。中国人感到困惑；很多人下岗，或与当下的中国脱节。

当代中国电影反映出这些困惑，有时也表现了对某种痛苦的探索。很多影片，如《洗澡》和《幸福时光》，都表现了有人到深圳追寻财富后家人分离的状况。这类影片展现出一种让人心痛的感觉，但不是富人们的感觉。其中传递的信息是：各种新机会正在破坏旧有的生活方式。另一常见主题是完全的迷惘：在《十七岁的单车》里面，骑自行车的快递员发现，他唯一的财产被偷了，所以当他试图加入资本主义体系时，最后却陷入了痛苦和暴力之中。在动人的《幸福时光》中，一群好心的朋友在工厂倒闭、自己下岗后，千方百计照顾一个盲人女孩。他们假装在经营一家公司，但却没想到，其实办一家真正的公司似乎更为容易。而那个在20世纪90年代长大的女孩却能清楚地“看”到，她其实有能力自己谋生。

身处一场革命之中并不容易。很多20世纪70年代的年轻男女是在中国农村地区成长起来的，他们作为农业社会的一部分参加工作，拿“工分”，按上级指示办事，拥有社会和国家提供的基本生活条件。他们的儿女却是在另一种环境中长大，那是20世纪八九十年代的中国。生活依然艰难，但周围有了更多的钱、更多的选择。土地非常宝贵，当耕作方法改进后，农村出现了更多的剩余劳动力。有些人做到了父辈被禁止做的事情：到城市去寻找工作。在迁移过程中无数人与家人分离。虽然新机会大量涌现，但随着某些国有企业的衰落，旧有的社会保障体制变得支离破碎。

与此同时，工厂的条件十分恶劣。在难以确保安全的环境中，拿微薄工资的员工长时间工作。BBC的一位记者曾报道过李春梅（音译）的故事。2001年下半年，她在连续工作16小时后死去。她的工友发现她倒在浴室的地上，鲜血从嘴和鼻子里渗出来。然后还有周现宾（音译），

因在一家油漆厂触碰到高压电线，他的双脚被烧焦。这是经济增长的代价吗？值得吗？

《卫报周刊》（*Guardian Weekly*）曾刊登对马丁·沃尔夫著作《全球化为何可行》（*Why Globalization Works*）的书评，后来该报纸又发表了一封充满愤怒的读者来信。信中以幸灾乐祸的笔调幻想着沃尔夫本人如何被迫在一家血汗工厂工作。

这种反应有点恶劣，就像希望每个穿T恤衫的人都遭受被饿死的诅咒——缺少逻辑性。马丁·沃尔夫在这个问题上是正确的：血汗工厂强过他们之前面临的恐惧，而且是迈向更美好生活的一条道路。

将当代中国与早期的乌托邦相对比是不公平的，也是不恰当的。富裕国家或正在迅速致富的国家都掌握了经济学的基本道理，这些我们已在本书学过：与稀缺力量和腐败做斗争，纠正外部效应，努力使信息公开化，建立恰当的激励机制，与其他国家打交道，还有最重要的：全力拥抱市场，这能同时完成以上的大部分工作。喀麦隆的贫困夺去了很多生命，因为贫困是能够杀人的，它同时剥夺了人们自己选择生活方式的权利和能力。印度比喀麦隆强很多，但却比中国差很多，它还非常穷，有50万国民因为麻风病被毁容，而这种病只需用一杯啤酒的价钱就能治好。经济学事关重大。看看喀麦隆、印度，再看看美国、英国、比利时，反差之大一目了然。

最后，经济学的中心是人——这一点经济学家们解释得不够。经济增长关乎个人更好的生活——选择更多、恐惧更少、艰辛更少。像其他经济学家一样，我相信血汗工厂好于其他选择。但是，如果我不相信他们正在走向更好的生活，我就不会如此热情地支持中国的改革。

这就是为何我为中国的最新消息感到欢欣鼓舞。财富并没有得到平均分配，但它正在从上海、深圳等“黄金海岸”地区慢慢渗入内地。中国内地的经济增长强劲，1978—1991年的年增长率为7.7%，1978—1995年，中国2/3的省份经济增长率高于世界任何其他国家。但最重要的是，中国人正感受到差距。多年支付低工资之后（因为中国的劳动力供应好像是无限的），黄金海岸的工厂开始出现民工荒。外资企业因为待遇好一些，所以招工相对容易，而且工人流失率较低。但工资必将提高，工作条件必将改善，因为中国内地正在迎头赶上。

2003年，杨丽（音译）像很多中国工人曾经经历的那样，背井离乡到珠江三角洲的一家工厂工作。一个月后，在上完了13小时的班后，她决定回家，自己去创业——开一家自己的发廊。“在工厂里每天就是工作、工作。”她说，“我现在生活得很好。”杨丽有了真正的选择权，在她生活的这个国家，这些选择对她的生活质量非常重要。她尝试了在工厂工作，并确定那不适合她，现在她说：“我可以随时关掉这个发廊，只要我愿意。”

经济学就是关于杨丽的选择。

# 致谢

彼得·辛克莱指引我踏上经济学之路，托尼·库拉基斯、西蒙·考恩、斯坦·费雪、鲍勃·加哈特、保罗·克莱姆佩雷尔、布雷登·麦克尔罗伊、埃莉诺·奥斯特罗姆、海扬·希恩、比尔·肖斯特罗姆等很多人一路给我以帮助。我对他们都十分感谢。

就在我撰写本书初稿的过程中，壳牌公司的格德·戴维斯同意给我一份兼职工作。从他犹豫的态度中，我有一种受宠若惊的感觉，而且对他的支持心存感激。壳牌的其他同事也给我提供了很多灵感，其中尤其是贝蒂–休·弗劳尔斯、阿努帕姆·卡恩纳、Cho Khong、迈克尔·克莱因、道格·麦凯、约翰·罗宾逊。

在《金融时报》，皮利塔·克拉克、安迪·戴维斯、克里斯·贾尔斯、安德鲁·高尔斯、约翰·凯、约翰·威尔曼、马丁·沃尔夫提供给我很多机会，而且确保我没有使之白白浪费。

在世界银行，迈克尔·克莱因和苏珊娜·史密斯都是极好的同事，与他们在一起每天都受益匪浅。

戴维·博丹尼斯、费利西蒂·布赖恩、彭尼·达布林、摩尔·弗兰纳里、朱里·加布里埃尔、马克·亨斯特里奇、黛安娜·杰克逊、奥利弗·约翰逊、约翰·凯、Cho Khong、保罗·克莱姆佩雷尔、斯蒂芬·麦克格罗蒂、道格·麦凯、弗兰·蒙克斯、戴夫·莫里斯、拉斐尔·拉米雷斯、吉利安·赖利、约翰·罗宾逊、蒂姆·萨文、马丁·沃尔夫、安德鲁·怀特都参与意见，使本书更趋完善。

我的代理人萨莉·霍洛韦是个极其出色的人物。牛津大学出版社的蒂姆·巴特利特和凯特·哈米尔“明察秋毫”的态度简直令我愤怒——能与他们一起工作真的很幸运。

最重要的感情支持来自黛安娜·杰克逊、我的妻子弗兰·蒙克斯、“叔叔”戴夫·莫里斯、吉利安·赖利。最后，也是最重要的，我必须感谢两个人：天才人物安德鲁·怀特，没有他本书就不可能完成；还有灵感源泉戴维·博丹尼斯，没有他，本书就不可能开始。

图书在版编目（**CIP**）数据

卧底经济学.1/（英）蒂姆·哈福德著；赵恒译.-- 3版. -- 北京：中信出版社，2017.5
书名原文：The Undercover Economist
ISBN 978-7-5086-6965-6
I . ①卧… II . ①蒂… ②赵… III . ①经济学 - 通俗读物 IV . ① F0-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第268998号

卧底经济学**.1**
著者：[ 英] 蒂姆·哈福德
译者：赵恒
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）
电子书排版：张明霞

中信出版社官网：http://www.citicpub.com/
官方微博：http://weibo.com/citicpub

《魔鬼经济学》姐妹篇　史蒂芬·列维特推荐

# 卧底经济学2

## 经济学家如何看待世界



DEAR UNDERCOVER ECONOMIST

[英] 蒂姆·哈福德(Tim Harford) 著　李凤 译

中信出版集团

# 卧底经济学.2

[英] 蒂姆·哈福德 著
李凤 译

中信出版社

# 目录

前言 你心目中的经济学家是什么样子的？

第一章 谁是我的“另一半”？

第二章 金钱与梦想，我应该追逐哪一个？

第三章 家家都有本难念的经，果真是这样吗？

第四章 看盗版影片和盗版书籍，是不道德的行为吗？

第五章 血汗工厂是否应该被取缔？

第六章 10年后，我们仍会幸福地生活在一起吗？

第七章 晚入学的孩子表现更好吗？

第八章 “门当户对”依然是婚姻幸福的条件吗？

第九章 平均分摊餐费时，我们会点更贵的菜吗？

第十章 身高也像快乐一样具有传染性吗？

致谢



# 推荐

《卧底经济学》是罕见的典范作品，也是让读者着迷的经济学著作。作者以优美的文笔和雄辩的分析，使经济学的力量跃然纸上。本书应是政府官员、企业领袖、大学生的必读书籍。

——史蒂芬·列维持，《魔鬼经济学》作者

通过这本引人入胜的著作，蒂姆·哈福德精彩地说明：在合适的人手中，强有力的经济学原理能够揭示我们所在世界的每个方面。

——马丁·沃尔夫，《金融时报》副总编

经济学家无聊、固执、错误？蒂姆·哈福德常常是正确的，他很固执，但绝对不无聊。他展现了如何用经济学来解释我们的日常生活。

——约翰·凯，《市场的真相》的作者

蒂姆·哈福德让“沉闷的科学”看起来那么有趣。

——马尔科姆·格拉德威尔，《异类》作者

蒂姆·哈福德为门外汉写作宏观经济学著作勇气可嘉；幸运的是，他也是个有趣的人。朴素的风格和闲聊的语气让人捧腹。他还善于发现和解释困扰普通读者的问题。

——《华尔街日报》

哈福德为无聊的话题带来了生机、乐趣，这些话题常常只有少数人能够理解。

——《出版人周刊》

# 前言
# 你心目中的经济学家是什么样子的？

当你想咨询如何抚养小孩、繁缛的礼节，以及充满诱惑的黑色艺术时，最先想到的人可能不会是经济学家。在最好的情况下，经济学家充其量只被认为是渺小的人物：总是保持理性，不被优柔寡断或薄弱的意志力所影响，就好像斯波克[1]（Spock）一样，难以将其同忧虑的人类联系起来。而最糟糕的情况是，经济学家看上去就像社会上不招人待见的人，要么说话直来直去、不善交际，要么就是只知道一切物品的价格却不能理解其价值的男人（有时是女人）。

至少，这是经济学家在人们心目中的传统形象。那么，本书会让哪些人大跌眼镜呢？公平地讲，它并不像大多数传统的“知心大姐”那样善解人意。它的内容直言不讳，甚至有些粗鲁，喜欢运用晦涩的术语。当遇到一个沉迷于约会游戏[2]，却担忧这种游戏会使自己迟迟不能安定下来的女人时，本书并不会给她提供一个坚实的肩膀以供依靠，而是直率地用最优实验理论给予解释。当一位出席晚宴的客人在犹豫应该花多少钱来购买一瓶葡萄酒时，本书会无视《葡萄酒珍品指南》，而直接去查找《葡萄酒经济月刊》。

然而，这本书所给出的意见却出奇的明智。自《金融时报》非常信任地将回答《亲爱的经济学家》栏目来信的重任委予我以来的6年时间里，私下说，我自己有时甚至也会参考其中所给出的意见。

这应该不足为奇。虽然《亲爱的经济学家》栏目在表述方式或语气方面可能有待改善，但是，经济学本身是极其善于解决各类问题的。经济学家有着忽略社会微小差异以及将问题简化和模型化的天性，因此，他们能够提供浅显而实用的建议。这些建议正是我们希望从任何优秀的咨询栏目中所获得的。而且，现代经济学已经同它的传统形象相去甚远。它不再被那些不经世故的数学强人所操控，而是被那些深谙世故的数据侦探所主宰。行为经济学家与理性经济学家之间的争论，也让人们越来越了解理性经济行为的含义——人们的行为不如斯波克那般完美，而更像霍默·辛普森[3]（Homer Simpson）。

因此，现代经济学家十分清楚我们应当如何作为，又将如何遭遇失败。如果有人要充满信心地对所有的事情给予超理性的建议，那么谁又能比经济学家更适合呢？

---

[1] 斯波克，《星际旅行》电视剧的主角之一。在该剧的角色中，他是唯一一位外星人（半瓦肯人），在“进取”号星舰上担任科学官及大副职务。——译者注

[2] 约会游戏，也可称为约会博弈。——译者注

[3] 霍默·辛普森是美国电视《辛普森一家》中的一名虚构角色，辛普森一家五口中的父亲。——译者注




# 第一章
# 谁是我的“另一半”？

——两性关系、恋爱和约会

一直以来，个人咨询栏目的主要内容都离不开两性、约会和恋爱，这并非毫无原因。关于这些话题的睿智言论不太容易获得，很少有人愿意向父母咨询关于失贞的事情。当牵涉婚外恋的问题时，向同事咨询意见也显得非常尴尬。当我们想知道自己是否已经找到了“另一半”时，我们清楚，心怀嫉妒的朋友也许不能给予公正的意见。那么，在这种情况下，谁能够比一个沉着冷静并且具有理性经济思维的咨询者更受欢迎呢？

确实，经济学家通常不会有浪荡子一般的臭名。向经济学家咨询是否应该假装性高潮这个微妙的问题时，他们回答应该创建一个两人信号传递博弈框架进行分析，这不足为奇。尽管如此，经济学家也不会忽视爱情的重要性。相反，在恋爱方面，他们是标新立异的行家。经济学家知道当面对不确定的情况时如何做出决策；也清楚廉价协商的危险诱惑和约束承诺的价值。

最重要的是，经济学家理解非零和博弈的概念——双方都预期能在交易中获利。当谈及恋爱问题时，你甚至可以认为我们这些经济学家是乐观主义者。

 我和我的男朋友建立恋爱关系已经有一阵子了。就在上个月，他搬来和我一起住。看上去，我们似乎应该将他原来的房子卖掉才划算。但是，他却想过一段时间再说，以防我们相处不融洽。您有什么建议呢？

——**V·H**，英国利兹

 亲爱的**V·H**：

现代生活让我们越来越难判断自己应该持有什么样的态度。

母亲曾经这样教导自己的女儿：不要相信追求者对你承诺的“明早依旧爱你”的誓言。要做出这种承诺，就得以求婚的方式表达。但是后来，美国法庭不再允许女性以“违背诺言”的名义起诉——一种形容负心汉向女方求婚，与其发生性关系，随之又变心的婉约说法。于是，用钻石来支撑这种誓言就变成了一种传统。钻石被认为是女性最好的朋友。

时光荏苒，现在的男男女女越来越难猜测彼此的内心。但是，如果

你在这些家庭问题上稍微运用一下筛选理论，你就会准确地找到自己的位置，把握全局（标新立异的乔·斯蒂格利茨以筛选理论——通过强制行为，而不是空泛的恭维来发掘隐藏信息——获得了2001年的诺贝尔经济学奖）。

如果你的男朋友正在享受和你同居的幸福，但又不对你们的关系给予任何实质性承诺，那么，他那个可以随时搬回去住的房子就有了较高的选择价值。尽管他很爱你，但他同时对这份爱情的持久性持怀疑态度，情况才会如此。

另一方面，如果他认为你们的爱情会天长地久，那么，保留一间单身公寓的选择价值将是最小的，而他保留房子的唯一理由就是把它看作一项有利的金融投资。尽管专家们认为投资是有益的，但其潜在的回报与错失终身伴侣相比，显得太微乎其微了。

为了筛选出你的男朋友的类型，你必须要求他立刻卖掉房子——如果你愿意的话，可以声称《金融时报》预测房价将下跌。

成功筛选的艺术在于设置一个某类人不愿做到的要求。既然你不想和那类人同居，那就要坚定立场。

——值得信任的卧底经济学家

 我有一个关于情人节的问题。

我准备带我的女友共享一顿浪漫的晚餐，但是，我现在就可以预料到这顿晚餐的结局：朱丽叶不会给自己点甜品，而我会点一个巧克力蛋糕，最后她会吃掉大部分蛋糕。我觉得这是一个让人抓狂的习惯。您能给我一些建议吗？

——罗密欧，意大利维罗纳

 亲爱的罗密欧：

我可以笃定地说，你永远不会劝朱丽叶给自己点份甜点，而给自己点两份甜点的做法也如同玩笑般地对她不起作用。你点的分量仍像往常那样多，问题只是如何分配。

基础效应论的发展解决了这个问题。通常情况下，效用论可以解释

我们在不同物品上的消费选择。你的问题是如何在两种物品之间进行选择：蛋糕是给自己，还是给朱丽叶（这样也会使你快乐，因为你爱她）。你选择的复杂性在于，朱丽叶不仅喜欢吃蛋糕，也喜欢看你吃蛋糕。既然只点一个蛋糕，你们都只会吃蛋糕的一部分，而将剩下的留给对方。但是，应该如何分配呢？

很幸运，经济学家特德·伯格斯特龙（Ted Bergstrom）早在15年前就给出了必要等式。你需要做的就是计算出——相对于蛋糕而言——你对朱丽叶的爱有多少，并让她也给出相同的计算。然后，将这种衡量结果带入伯格斯特龙的方程，即可得到结果。如果你们彼此都更喜欢蛋糕，就不得不采取折中方式，分蛋糕给对方。如果相对蛋糕而言，你们更喜欢看对方吃蛋糕的过程，你们就会试图把蛋糕硬塞给对方。

只有双方在没有任何争执的情况下，达成了最理想的分配方案，这才是真正的无私。而此时，爱意已在空气中弥漫。

——无私的卧底经济学家



我今年已经74岁了，精力充沛、生活富裕，但是婚姻单调无聊。我有一个37岁的情人，我们已经在一起8年了。但她现在找了一个和她年纪相仿，收入很一般的男人。她的个人资产有30万英镑，年薪约5万英镑。我以前曾打算给她25万英镑，而现在，如果她愿意继续和我保持这种地下情人关系，我仍然会这样做。您怎么看？

——史密斯先生，英国伦敦



亲爱的史密斯先生：

你的计划必须克服两个问题。其一是米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）在“永久性消费假设”中提到的任何意外之财所造成的永久性影响。2004年，你赠给情人的25万英镑是一笔相当可观的财产，按照当前的实际利率计算，可以创造大约5 000英镑的永久性收益。但跟你的情人的收入相比，这份财产也不算多。如果她准备组建一个新家庭，并且家庭收入主要靠她的新男人，那么，这笔钱就显得更少了。换句话说，只有当她认真准备开始一段新恋情时，你的这笔钱对她来说才重要——而这对你来说，可谓是雪上加霜。

还有一个忧虑，你不能在一份强制性合约中明确你的期望——通过

支付一大笔钱来维持情人关系。确实，很多爱情或者性关系都是以金钱为基础的。但是，很少有人按照你说的这种方法取得成功——他们要么制定含蓄的长期合约，要么像“现货市场交易”那样操作。

也许你会觉得按小时或者天数付钱给女朋友是件恶心的事情。即使你不这么认为，她也会这么想。如果你用使这段关系维持8年的方法，来继续维持这段恋情，可能更有希望获得成功：捂好自己的钱袋，开始散发自己的魅力吧！

——谨言慎行的卧底经济学家



我曾经谈过几个男朋友，而且将来也准备再谈几次恋爱。但最终，我还是想安定下来，并拥有自己的孩子。您认为我还应该“游戏”多久呢？

——卡罗琳·布雷尔，英国曼彻斯特



亲爱的布雷尔：

你的问题很坦率，这需要运用最优试验设计理论来解决。不妨换一种更简单的思考方式：当你去一家经常光顾的餐馆吃饭时，什么时候你会停止尝试新菜，而只点你最喜欢的那道菜？

答案取决于你对你最爱的那道菜的喜爱程度、你的口味，以及你准备再来这里的次数。如果你准备常来，就应该尝试许多新菜，不断感到失望，直到找到更喜欢的一道菜。如果这家饭店很快就要倒闭，你最好将所剩不多的光顾机会留给你最钟爱的那道菜。

类似的做法也适用于你的问题。但是，由于你不能确定每个男人将来的增值情况，也不能确定自己什么时候不能生孩子，所以情况变得更加复杂。假设你可以每两个月“尝试”一个男人，并下定决心，无论如何最迟在35岁时你会安定下来。在18岁的时候，你预期将“尝试”102个男人，只有——“经历”1%的预期男人数量——遇见最佳男友时才应该安定下来。

随着时间的流逝，如果你心目中的布拉德·皮特并没有出现，你会降低择偶标准。有人会鼓励你说，在20多岁的时候可以不断尝试，选择标准不用降低太大的幅度。即使在30岁时，也要勇于选择前3%的男人。

但是，不要永远等待。不然，你或许只能和经济学家待在一起了。

——勇于尝试的卧底经济学家

 我爱我的伴侣，但是在性爱方面，他总是不能满足我。有时候，我甚至会假装性高潮。这样对吗？

——C·H女士，英国诺丁汉郡

 亲爱的C·H女士：

经济学博士雨果·米亚隆（Hugo Mialon）认为，你需要将之看作一个两人信号传递博弈框架来分析。你有两个选择：假装高潮或者坦言他在这方面的失败。（米奥兰提出："假装性高潮是一个深爱对方的女孩或者是高级妓女所使用的策略，其差别取决于你是想分享感受，还是得到好处。"他的这个观点非常有用。）当你表现得非常享受的时候，你的伴侣也面临着两个选择：相信还是不相信。

米亚隆建议，策略取决于你爱的程度，以及自我享受的可能性——在米亚隆的模型中，这是一个关于年龄的函数。他的结论是：你越爱你的伴侣——离30岁越远（在30岁的时候，你的伴侣让你达到性高潮的能力最强）——你就越应该假装性高潮。

但我也得承认，这极其复杂。我和我的妻子讨论过这个问题，但似乎没有太大帮助。然而，"2000年性高潮调查"的数据支持了米亚隆的一些观点。

几经深思之后，我最终找到了疑惑所在：在米亚隆的模型中，性高潮本身是外生的，并不是双方更努力一些就可以办到。这一点很重要，但容易被忽略，因为反对假装性高潮的主要原因之一，是它否认了你的伴侣需要借助反馈来进行自我提高。

所以，我决定在这个问题上建立我自己的经济模型。我的建议是，不要假装性高潮，相反，你应该确认你的伴侣在性爱前戏时也没有假装。

——精力充沛的卧底经济学家

 我和我的女朋友在一起已经3年了。在过去的一年半的时间里，我

们一直生活在一起。我在犹豫，是在这个情人节向她求婚，还是等到明年。您有什么建议吗？

——C·乔森先生，英国布里斯托尔

 亲爱的乔森先生：

很明显，你最终想和这个幸运的女孩结婚，因为你的问题已经表明，不管是现在还是以后，求婚的预期净现值都是正的。

正如诗人安德鲁·马维尔（Andrew Marvell）曾经说过的，价值创造的行动早做总比晚做好，因为时间总会匆匆逼近。但是，马维尔没有预见到，实物期权理论的发展告诉我们，推迟决定是值得的，因为可以获得更多的信息。你需要权衡推迟的成本和等待获取新信息的价值，判断两者孰重孰轻。

如果你是个有耐心的年轻人，推迟的成本就很小。如果你们还处于热恋中，你每天都能发现漂亮女友有新的不同，那么等待的价值就很大。这就是为什么通常建议年轻人不要草率订婚的原因。

另一方面，你和女友同居已经有一阵子了，即使再交往一年可能也不会有什么重大发现。倘若如此，你还等什么呢？对于你的问题，这种推理非常适合。

还有一点你需要慎重考虑：当你做出一项选择时，也就完全放弃了其他选择，在这种情况下，选择价值就是零。如果明年的情人节，你的女朋友开始和别人约会，那就没有必要在知道一切后再向她求婚。在你决定要多等一年的时候，最好先确定她是否也愿意一起等。

——急性子的卧底经济学家

 我似乎对年轻女性情有独钟。我不再愿意和40岁的女性约会，而我的朋友们（坦白地说，是女性朋友）坚持认为，我应该抱着安定下来的想法和30多岁的优雅女性约会。但我发现自己总是被那些富有野性、性情多变的不安分女孩所吸引。我交往过的人有18岁的T台模特克里斯滕、22岁的瑞典法学院学生艾琳、20岁的法国富二代亚尼内，而最近的一个交往对象是23岁的马球选手富勒尔（天啊！）。我的朋友认为我一定会在冷清而绝望中孤独终老。这值得吗？

——H·亨伯特，英国伦敦



亲爱的亨伯特先生：

与你的朋友的想法不同，经济学家相对来说乐观一些。我们相信，当人们可以自由选择的时候，他们会发现生活中到处充满了互惠互利，正如你和富勒尔在一起所享受的。我们还认为，有趣的事情并不意味着不能长久。

你的朋友的观点恰恰相反，她认为富勒尔就像一个烫手山芋，你应该将她甩掉，然后再找一个像布里吉特·琼斯一样的女人。这大概有两个原因。首先，也许是因为女人如葡萄酒一样，时间越久越香醇。你的朋友可能就持有这样的观点。但是，这涉及你的幸福，你自己的意愿是最重要的。其次，也许你应该放弃现在花花公子式的生活作风，以防将来孤单寂寞。

但是我认为，你的朋友可能是出于嫉妒才提出了这个坏点子。既然你能成功地和年龄与你相差近一半的女生约会，何必要突然停止呢？即使你的年轻女友渐渐对你心生厌倦，届时你也许会发现中年女性是一种可持续资源。要知道，建议你继续保持和年轻女孩交往的最主要原因，是出于我自己的良知，因为我不确定你的魅力是否能吸引到世界上那些高雅的女性。

——充满嫉妒心的卧底经济学家



我不明白为什么这个世界的性爱这么少。有研究表明，对男人和女人而言，性爱是最享受的一项运动，并且成本非常低。看上去，一个倾向于效用最大化的人很可能会花最多的时间在性生活方面。你知道关于这方面的经济学讨论吗？

——迈克尔·瓦萨，美国纽约



亲爱的迈克尔：

关于这个世界上缺少性爱这一点，确实很令人疑惑。每个人都说他们很享受这个过程，而且只需要一个避孕套的成本就可以放心大胆地去做。你只需找一个性别合适以及“性趣相投”的人，这能有多难呢？

经济学教授泰勒·考恩（Tyler Cowen）提出了许多可能的解释，但

本着经济学专家之间完美竞争的理念，我建议你不要听信太多的答案。

我们只需两种互补理论，一种用于解释为什么情侣们不竭尽全力地整夜享受性爱过程，另一种用于解释只玩爱情游戏却没有确定情侣关系的花花公子。

对于情侣来说，这无疑是一种回报递减的情况。性爱的平均效用高，并不意味着性爱的边际效用也高。

我也喜欢享受性爱，但是我已经不再是一个青年人，不怕你笑话，我需要恢复好几天才可以再次“战斗”。

而对于陌生人而言，更多性爱意味着感染疾病、遭遇暴力或者被社会谴责的风险非常高。在那些风险较低的群体（同性恋、学生、嬉皮族）中，我的理论预测是性爱应该更多。

尽管如此，更简单的解释是，每个人都在进行长期稳定而且没有负罪感的性爱行为。他们只是没有告诉经济学家而已。

——充满好奇心的卧底经济学家



关于约会博弈的问题一直困扰着我。他们跟我说其中一个“规则”是，我不应该接受周三以后才发出的周六约会邀请。这种想法显然是为了营造“我很忙”的印象。不用说，我因此错过了最近的三次约会。这个规则真的有用吗？

——布丽奇特，英国伦敦



亲爱的布丽奇特：

规则是对的，但是你的理解错了。你认为这个规则是为了告诉别人你没有空。然而，任何一位博弈理论家都会告诉你，伪造一个可信信号的代价是非常高昂的。这适用于的确很忙的女孩用于拒绝最后一分钟发出的约会邀请。如果信号可以轻易伪造，也就不算什么信号了。任何一个在舞会上害羞的女孩都可以装作很忙，而这种假装信号的价值为零，因为没有男人会在意她。

这条规则的真正作用并不是发出信号，而是用于筛选。“不要最后一分钟发出约会邀请”的规则可以自动剔除那些不体谅别人、目光短浅，或

者并不十分中意你的男人。获得诺贝尔经济学奖的筛选理论发现了这样一个事实：不借助某种万无一失的系统，女人将无法分辨出马克·达西和丹尼尔·克里夫[1]。

不得不承认，由于你将所有不适合自己的男人的约会邀请都屏蔽了，你的第一次约会的数量会减少——可能是急剧减少，主要取决于你周围花花公子的比例。但是，你所拥有的约会质量能得到保障。你将剔除约会结束时所有不必要的调情、乔装打扮和车内亲吻，取而代之的是和一些值得信赖的人发展长期稳定的恋爱关系。这正是你所需要的，不是吗？

——善于取舍的卧底经济学家

 我很忙，但是我也渴望爱情。所以我把自己的信息发布在几个交友网站上。我生活在市区，条件不错，但我有一点点胖，鼻子也很大，所以我没有在网上贴自己的照片。到目前为止，我还没有收到一条回复。我哪里做错了吗？

——萨曼塔·威廉森，英国索迪治

 亲爱的萨曼塔：

你可以将自己描述成比较理想的样子，然后贴一张清瘦而富有魅力的年轻模特的照片。虽然这样的谎言可以让你收到很多留言，但约会都不会进展顺利。最优策略在于适当的夸张。

根据经济学家阿里·霍达斯库（Ali Hortacsu）和冈特·希施（Gunter Hitsch），以及行为经济学家丹·艾瑞里（Dan Ariely）的研究，大部分人都是这么做的。他们分析了3万条网络留言，用以研究人们是怎么描述自己，以及这些描述是否会吸引回复。

人们会将自己形容得比想象中更富裕、更苗条、发色更金黄、容貌更漂亮。2/3的网上交友者的长相都“超过平均水准”，而只有1%的人承认自己“低于平均水准”。所以，吹嘘自己的容貌高于平均水准，又有谁会驳斥你呢？

关于你的高收入，太坦白了可能也是错的。女人被有钱的男人所吸引，但是出于某些原因，男人更喜欢收入一般的女人。

不过，你最大的错误就是没有贴出自己的照片。没有照片的人很少会收到留言——这是有理由的。任何长相高于平均水准的人都会贴出照片证明自己；所以，那些没有贴照片的人就会被认为是相貌平庸者。到后来，随着相貌平庸的人也开始贴照片，那些长相欠佳的人，就将自己同那些有照片的人区分开了。你并不想将自己归为那一类，所以就对着照相机展露笑颜吧。

——超过平均水准的卧底经济学家



我和男朋友以前在性爱方面一直都有安全保护措施，但是，现在我们正考虑只用避孕药，而不用避孕套。我比较担心的是，男朋友在与我谈恋爱之前和别人发生过关系，而我会因此染上性病。但我还是相信他不会做这种冒险的事情。我的想法正确吗？

——塞西莉亚·拉森，英国布里斯托尔

注：我的男朋友也是一位经济学家。



亲爱的塞西莉亚：

噢，天啊，一切都有可能发生。没有保护措施的性爱会带来负外部效应。那些决定不要安全措施的人，将会享受全部的性爱快乐，而只承担部分的风险：如果他染上传染病，不仅自己要受疾病的折磨，同时还可能将其传染给未来的伴侣，甚至传染给他伴侣的伴侣。而你一直使用避孕套的唯一原因就是，你知道这样不会影响别人。

你的男朋友也非常了解这一点。他可能也知道一些性传播疾病，比如衣原体感染，它对女人身体的影响远远大于男人。不安全的性爱有益处，也有风险；作为经济学家，他很可能已经权衡过，觉得值得冒险。

但是，仍然不要放弃希望。

作为一个理性的人，你的男朋友将会避免那些最不安全的行为，比如同吃一碗面条，与妓女发生不安全的性行为。所以，你的主要风险在于，他曾经和许多像你这样的普通女性发生过关系，并且没戴避孕套。而这种可能性有多大呢？庆幸的是，这些快乐超出了他正常的能力范围，因为没有多少人想跳上经济学家的床。

——戴避孕套的卧底经济学家

我和女友已经认识了几年，不过直到最近我才发现，只有在喝了点儿酒之后，我才会对我的女朋友感兴趣。这样的关系还值得继续吗？

——戴维·皮金，英国伦敦

亲爱的戴维：

我知道你的感受：只有在蘸着蛋黄酱的时候，我才喜欢吃薯条。然而，我对薯条的喜爱并未因此受到影响。

你认为酒精和你的女朋友是互补品，就像蛋黄酱和薯条的关系一样。我不确定这是不是一个问题。

如果你的这个困境很罕见，这可能就是问题了。然而，这种情况十分常见。许多人都发现，虽然酒精有时候会影响后续发挥，但是它确实有催情作用。今年圣诞节，上千对像你们这样的情侣都会借着圣诞节的白兰地重温彼此。我是9月出生的，我的父亲、姐姐以及姐夫，还有他们的儿子都是9月出生的。你并不是孤独一人！

当然，我们总是很容易饮酒过量，也许这才是让你担心的地方。但是，这看起来似乎并不值得担忧。政府建议，普通人体内的酒精含量不要超过三四个“单位”——即每天喝不超过2品脱的普通啤酒。英国夫妻平均每三天发生一次性爱，因此，你应该在不给自己肝脏造成太大压力的情况下，适当地享受性爱。只是要避免那些太复杂的性爱技巧。

在我看来，只有一点需要担心：你的女朋友肯定从来没有怀疑过你们之间需要酒精。在英国的文化中，喝酒是很平常的事，所以你应该不会觉得伪装自己的迷恋程度有多难。只要不做蠢事就行，比如在报纸上讨论这个问题。

——爱喝酒的卧底经济学家

我想我是一个挺招人喜欢的人，但总是为约会所困扰。他们说，我给别人的第一印象不太好，需要说服女人对我进一步了解。一些朋友拉我去速配，但是在我看来，三分钟的频繁对话只会成为一种灾难。我应该如何说服女孩给我第二次约会的机会呢？

——詹姆斯·阿金森，英国克来芬公园


亲爱的詹姆斯：

许多人都有这样的问题——不只是人，许多产品也是。设想一家新厂商想说服多疑的消费者其最新推出的DVD播放器是值得信赖的。没有人听说过这家公司的名字，消费者又如何知道这种播放器不会在几周后就坏掉呢？

公司的解决办法就是提供售后保障服务，比如说，如果播放器三年内坏了，就退换机器或者退款。这给消费者提供了一些保障，但是更重要的，这无疑是一个厂家对产品质量充满信心的信号。

那些制造劣质产品的人不敢立下保修的承诺。

同样，你也需要提供这样一个“退款承诺”。参加速配活动的时候，带上两张伦敦西区顶级表演的门票，给你喜欢的一个女孩。坚定地向她表明，只要她了解你就一定会喜欢上你，并提议她与你共赴这次表演。这是对你自信心的一种证明——相信她一定会赴约。就算她不愿意与你单独约会，她也可以带别人去。

我想这会很有效。这一定会让那位幸运的女士对你留下深刻的第一印象。

——思维敏捷的卧底经济学家


我最近在纽约出差，并且会一直待到周六早上。我邀请我的女朋友到纽约来，这样我们就可以在这里共度良宵。由于我们自交往以来，大额消费都是平摊，因此，我提议这次平摊旅馆费，而她负责自己的往返机票。她说因为我的机票是公司报销的，所以我应该和她一起平摊她的那份。我反驳说，如果她认为在纽约度过的美好夜晚（毫无疑问，这期间的晚餐和其他费用也会由我负担）值得她自己买机票，那就来，如果她认为不值得，那可以不来。谁对谁错呢？

——约翰·伟格曼，通过电邮


亲爱的约翰：

你考虑这个问题的方式完全错误。你和你的女朋友都有自己的理

由，但是这次的争执是一个更大范围内的博弈。

这次旅行为你们双方带来了共同利益，你们的争论就在于如何分配旅行费用。这个问题其实没有正确答案。你已经承认，虽然在通常情况下，你们平摊大额开支，但这次你只承担晚餐和夜间娱乐的费用，而不承担机票费用，也就等于承认自己的理由含糊不清。

你可能认为一些复杂的经济学理论可以给你一个准确的答案。但是，一切均要考虑实际情况。你会发现，你们之间将有很多类似的争论。博弈论告诉我们，在无限次的重复博弈中，有许多可能的结果——有好的，也有不好的。最好的情况是互相合作，实现共赢——也就是说，你稍微慷慨一点儿，才能让你们的关系更长远。

当然，如果你和女朋友的关系只是暂时性的，吝啬会让你“受益匪浅”，那么，你的做法就是正确的。

——啰唆的卧底经济学家

关于比基尼蜜蜡脱毛，我的男朋友很喜欢这种效果，但是过程很痛苦。您怎么看待这件事的得失？

——西尔维娅，通过电邮

亲爱的西尔维娅：

谢谢你和我们分享你的烦恼。我自己从来没有做过比基尼蜜蜡脱毛，也不想就其美学效果发表评论。但我想，我们可以从一个重要的经济学角度看待这个问题。你的行为正是经济学家们所说的“感情投资”，而这种投资会带来相应的结果。

确实，做一次比基尼蜜蜡脱毛，其疼痛程度没有生孩子或者在身体的显眼部位刺上“西尔维娅爱蒂姆”文身那么严重。但是，蜜蜡脱毛可能只有你的男朋友才会欣赏到，如果他不喜欢，你也不会给其他追求者看到，除非你的调情技巧很直白。

商家通常不会安装只能满足一个特定顾客的营业设备，除非他们共同分担成本，或者签订长期合约。有时候，商家甚至会与供应商合作。而那些没有这么做的，是考虑到被欺骗的风险：某方给予承诺，并投入了成本，到最后却发现对方背信弃义。

对你来说，成本分担可能就是一起共度开心的周末；而长期合约可能是你的男朋友从此揽下洗碗的活儿。

那么，合作呢？当然就是结婚，或者是由一枚价值不菲的钻戒提供保证的订婚。

不管你希望男朋友做什么，一定要在自己的“疼痛投资”开始之前让他先做到。你要清楚自己的讨价还价能力何时减弱，或者是消失。

——直言不讳的卧底经济学家



按照传统，女人都必须等男人来求婚，或发出约会邀请。这难道不是一种既过时又不公平的做法吗？

——菲奥娜·奥卡拉汉，爱尔兰都柏林



亲爱的菲奥娜：

这在1962年就已经过时了。当时戴维·盖尔（David Gale）和劳埃德·沙普利（Lloyd Shapley）发表了一篇关于谁与谁结婚的文章，用以解答有无一种男女结合的方法，让所有潜在的通奸者都不愿意结婚。他们身边可能有缺少爱情的单身人士，但是只要这些单身人士不愿意和他们结婚，这种情况就被称为“稳定分配”。

盖尔和沙普利提出了一种达到稳定分配的算法。每个男人都向他最喜欢的伴侣求婚，然后每个女人都拒绝相对不喜欢的人，只留下最喜欢的那个人，以备出现更好的人选。接下来，被拒绝的人会再次向喜欢的人求婚，然后每个女人只接受最好的一个，并将其他人通通拒绝掉。这个相当令人尴尬的过程还将继续。

这种算法最终会达到稳定状态，此时，每个人的伴侣都是所能得到的伴侣中最喜欢的那个。同时，这个过程也会伤到很多人的心。也许，这个分配确实是稳定的，因为没有人想再经历一次这样的过程。

如果由女人求婚，男人负责拒绝，该算法依旧会得到同样的结果。从直观上看，你还不知道哪种方式更好，但是数学运算很明确：在所有稳定的分配结果中，当男人求婚时，结果对女人来说是最糟的，但对男人而言却是最好的。这个研究结果的公布已有50年，也许早该改变“男追女”的传统观念了。

——坚定不移的卧底经济学家

 我和我们学校的一个同学约会快一年了，我觉得他就是我的“另一半”，但是，我们即将去两个方向完全相反的地方念大学。你觉得我们之间的关系会延续吗？要保持这段感情，我可以做些什么呢？

——娜塔莎，英国达勒姆郡

 亲爱的娜塔莎：

我理解你的担忧，但是你们的未来看上去充满阳光。远距离总是会给恋爱双方带来压力，但问题在于你如何在其中发挥自身优势。

乔治–梅森大学的经济学家泰勒·考恩曾经指出，阿尔钦·艾伦定理适用于任何远距离恋爱。

这个定理大概是说，澳大利亚人所喝的加利福尼亚葡萄酒比加利福尼亚州当地人喝的品质更好，反过来也是这样，因为只有最贵的酒才值得付出昂贵的运输费。类似的，你也没必要为了一起吃一顿饭，或者只是为了在一起看一晚上的电视而千里迢迢去看男朋友。为了使旅行费更物有所值，你需要准备香槟、精彩的语言和充满活力的性爱。要坚持到底！

同时，根据最优实验理论，由于你还年轻，你很可能会遇到更好的人。在你的男朋友不在身边的时候，可以尽可能多地参加社交活动。

最后，在你和可能的新男朋友发生争论时，比如说，讨论谁为晚餐买单时，你应该考虑自己的谈判能力。与新男朋友进行谈判的时候，最好的替代人选就是你以前的男朋友，因为你已承认他是个很理想的对象。

这使你在交涉的过程中总是处于优势——当然，除非这个男生自己也有一份远距离的恋爱关系。

——千里之外的卧底经济学家

 我喜欢上了我最好的朋友。不管什么时候，只要在一起，我们就很开心。但是，因为她没有明显地表达出她的想法，所以我不确定她是否也喜欢我。如果我告诉她我喜欢她，就有可能和她连朋友都做不成

了。对我来说，坦白自己的感情可能面临很大的风险。您有什么建议吗？

——F，奥地利

 亲爱的F：

经济学现在很关注有关认知的研究。经济学家将“互动认知”（你知道你喜欢她，她知道你喜欢她，但是你不知道她已经知道了）与“共同认知”区分开来，即你知道你喜欢她，她知道你喜欢她……

这种差别看上去很细微，但是在你的情况中却很重要。坦白地讲，最可能的情况是，你的朋友清楚地知道你的想法，但是她选择忽视你的这种好感。这只是互动认知，它的模糊性可以让你们依旧保持朋友关系，而一旦告白就变成了共同认知，会毁了你们的朋友关系。

另外一个可能性则是你所希望的：她喜欢你，但是不知道你也喜欢她。你需要在没有太大风险的情况下了解她的想法，比如向她的朋友求证。

当然，还有一个方法就是写信给《金融时报》。如果你的朋友假装不知道你对她的爱慕，她会假装没有看到你的来信。这样就可以避免共同认知所带来的灾难性的透明度问题，你们依旧可以维持朋友关系。

如果她也喜欢你，但是却不知道你喜欢她，你的信就可以解决这个问题。祈祷后面几天会有好运降临吧！

——坦白的卧底经济学家

 我正在寻找我的“另一半”。他真的存在吗？

——露西，西班牙巴塞罗那

 亲爱的露西：

如果我们清楚婚姻中哪些因素是诸多准丈夫的共性，哪些是“另一半”所特有的，这可能会对这个问题有帮助。

首先，从生产角度讲，婚姻是具有规模经济效益的，尤其在教育子女方面。夫妻双方可以根据各自的相对优势，分别专攻自己擅长的领

域。我不明白为什么你不能像其他人那样，使自己实现这种规模经济。其次，在消费上也存在规模经济。两个人只需要一个花园和一间厨房。

然而，真正的问题在于，你是否对你的丈夫有足够的容忍度，以便更好地享受这些效益。对此，经济学家鲜有著述，直到米歇尔·毕罗特（Michele Belot）和马尔科·弗兰切斯科尼（Marco Francesconi）在该领域做出重大突破。他们通过对婚介公司数据的调查发现，女人喜欢身材高大、经济富足、受过良好教育的男人，而男人喜欢苗条、受过教育且不吸烟的女人，这一点不足为奇。

当选择范围变得狭窄时，得出的结果更令人感兴趣。女人会将其中大约10%的男人“标注”为值得关注的人，而不会考虑这些人的整体质量。如果男人都身材矮小且家境贫寒，那么女人会降低她们的标准，仍然选出其中10%的人。同样，男人也会放弃那些不切实际的想法。他们会“标注”其中25%的女人，而不考虑她们的质量。如果没有遇到喜欢的，即使每个人必须参加下次的速配，他们依然会这么做。

我的结论是，即使坚持择偶标准所带来的损失很小，人们依然会很快降低他们的标准。我的建议是，和别人一样，你也要降低标准。

——务实的卧底经济学家



我和一个“可持续经济发展研究员”的恋情突然莫名地终止了。为了他，我付出了巨大的代价。感情上，我放弃了与家人一起共度圣诞节的机会；物质上，我不仅购买了跨洋机票，还浪费了20天年假中的11天时间。他曾说：“明年我们可以和你的家人一起共度圣诞节。”不过，他根本没有兑现他的承诺，我是不是可以向他索要补偿呢？

——索菲，英国伦敦



亲爱的索菲：

哦，天啊。你似乎陷入了书上所说的那种最古老的把戏：明天早上他依然会爱你的誓言。显然，你应该得到补偿，但这并不是重点。问题在于，你是否有可能得到他的补偿。

生活总是这样，我们为了以后的利益而在今天付出代价，比如说工资，一般都是后结清的。我们愿意承担这样的风险，是鉴于我们所“交

往”的公司或者人的名声，这通常是有法律保障的。

如果名声不好，比如说，他是一个“可持续经济发展研究员”，那就不得不诉诸法律了。20世纪20年代，美国法庭会受理妇女的“违约”案件，即男人向她们承诺婚约，并与她们发生关系，然后又把她们甩了——这与你的情况相似。如今的法庭已经不再受理这种案件了，这也是为什么通常男方在求婚时会送给女方一枚无法收回的订婚戒指，并将之戴在女方无名指上的原因。

如果你刚好有了这笔“定金”，那么万事大吉。否则，对于你所承担的那些痛苦，你得到的就只是宝贵的教训。

——忠诚的卧底经济学家



我已经38岁了，我对我的丈夫感到相当厌倦。在过去的两个月里，我一直在疯狂地和另一个男人调情。我们经常聚在一起喝酒，而且谈话内容也开始变得轻佻。我确定如果我愿意，我可以让我们的关系更进一步。我应该这么做吗？

——希拉，英国伦敦



亲爱的希拉：

当我看到你的两难处境时，我立刻想到了《政治经济学期刊》上的一篇旧文，是耶鲁大学的经济学家雷·C·费尔（Ray C.Fair）所写的《婚外情理论》。

费尔教授将婚外情看作一个时间分配问题进行建模。这似乎很奇怪。但是，现在再回想费尔教授的方法，可能会给我们提供一些思路。我猜想，婚外情确实需要大量的时间，而在大多数“第三者”的生活中，婚外情所占据的时间会越来越多。

也就是说，他研究这个问题的方法也同样适用于你所写的：38岁、对丈夫厌倦、正考虑婚外情。有人会意识到这个问题忽略了些什么，我认为是不确定性。你不知道婚外情到底有多有趣。你也不知道，随着时间的流逝，你的丈夫会变得更无聊，还是会有所好转。成本——收益分析是很复杂的，但是我可以肯定地说，你可能展开的婚外情涉及价值选择问题。在所有选择中，最好还是克制自己不要开展婚外情，除非它“极

具价值”；也就是说，直到你彻底受够了自己的丈夫，并认为你们的婚姻无法挽救的时候。

真到那时，轻佻的谈话又何妨？这可能比婚外情这件事本身更有趣。

——忙碌的卧底经济学家

 我今年17岁，正在学习初级经济学。我的许多朋友都有了稳定的交往对象，我也想找一个女朋友，但是我很担心这会分散学习精力。在这个问题上，应当如何进行成本——收益分析呢？

——本，英国白金汉郡

 亲爱的本：

许多经济学家对此都有所争论。社会保守派最近宣称“婚前禁欲有助于性格培养和自我控制”。

经济学家约瑟夫·萨比亚（Joseph Sabia）在他的一篇文章中更是振振有词地说：“如果性爱所实现的价值高于预期价值，那么青年人可能会将投入人力资本上的时间和精力转移到性行为中。”

简而言之，性欲可能会分散你的注意力，因为它出乎意料的有趣。

毫无疑问，处女能够获得更高的分数。然而，这是因为性欲会耗损脑细胞，还是已经厌倦学习的孩子需要更大的刺激来消遣自己呢？萨比亚教授发表在《经济调查》上的文章，通过分析有关性行为最初发生时间的数据发现，发生性关系的孩子在学校表现得都不好。

他的研究表明，女生看上去完全不会因为失贞而分心，可能是因为年轻的男朋友还不足以让她们分散很多注意力。

不过，请小心，对男生来说，事情却并非如此。萨比亚教授发现，决定享受性生活会让你的成绩降低几个百分点。这也是我的数学成绩糟糕的原因，但我依然享受性爱。

——三心二意的卧底经济学家

我刚加入了一个交友网站，并希望借此找到真爱。我的朋友已经开始和一些网友见面，但网上又出现了“更好的对象”。如果我遇到这种事情，应该怎么做？

——邓肯，英国伦敦

亲爱的邓肯：

“可能发展一段更好的恋情”并不新鲜，网恋能让我们拥有更多选择，所以，“先尝试后验证”的经验方法可能不再适用了。

看上去似乎很自然就会想到，到底需要检测多少个“样本”，才有可能遇到自己的“白雪公主”？然而，这种想法很幼稚，相反，你必须要权衡尝试所带来的好处和你的轻浮行为给你的交往对象带来的影响。

这种决定很像公司选择最佳供货商数目的决策。与更多的供货商打交道，使公司可以选择最价廉物美的一家。但是交涉太多，又会让供货商觉得缺乏安全感，不愿建立长期稳定的供求关系。

你的理想选择取决于你想要什么。开放式选择对于享受乐趣来说是最理想的，甚至可以考虑转向“现货市场”。但是，如果你想和伴侣生个小孩，在你写小说的时候，她会在一旁默默地支持你，买房子的时候同你分担房款，你就需要让她确信你没有脚踏若干只船。

在某些产业，同时和两家供货商签订合同是很正常的——足够的竞争使大家都保持警觉，同时又能确保使其对供求关系给予最大的投资。而在你的情况中，“供货商”就是妻子和长期情妇。如果这样，这种“先尝试后验证”的方法最终就会发挥作用了。

——有取有舍的卧底经济学家

我和某人约会已经有几个月了，我们对彼此都很认真。只是有一个问题——他的狗。我并不十分讨厌狗，但是他养这只狗已经好几年了，而且看上去他爱这只狗的程度甚至超过爱我。我不用想也能猜到我们的未来，我将会给出那个古老的最后通牒——“要我，还是要狗”。我该怎么做？

——卡诺弗比克，英国凯特林

 亲爱的卡诺弗比克：

恐怕情况不妙。根据经济学家彼得·施瓦茨（Peter Schwarz）、詹尼弗·特罗耶（Jennifer Troyer）和贝克·沃克（Beck Walker）20年来收集的数据表明，狗可能最终会破坏你们之间的关系。

你在来信中没有提及你们是否想要孩子，但是如果你们想要，那么狗将成为一个麻烦。有小孩的家庭通常不养狗，这说明狗是很好的小孩替代品。或者反过来说，有狗的家庭，通常不要小孩。

倘若你们克服了这个问题，当孩子大一点儿的时候，你们家更有可能想养狗了。然而到那时候，这只狗可能已经咽气了。所以，问题远远不只是这只狗，你们之间会一直存在狗的问题。

更糟的是，数据表明，随着家庭收入的增高，女人更想将钱花在孩子身上，男人则倾向于将钱花在宠物身上。（不妨将狗看作一个超级玩偶，比如摩托车或者一部高级音响。）这样看来，似乎只有贫穷才可以将你们从如何花钱的痛苦争论中拯救出来。

所以，你当然可以问他，是选你还是选狗，请不要期待得到你所希望的答案。

——固执己见的卧底经济学家

 我很担心，如果小孩在学校接受了性教育，会增加她们意外怀孕的概率。我应该让她们上那个课吗？

——护子心切的家长

 亲爱的家长：

你的担心是很正常的。为什么关于避孕信息的宣传对发生性关系反而有鼓励作用？因为它降低了发生性关系的成本，但其影响可能比你预期的更严重。简单地说，你的问题在于固定成本。以制造软件为例就十分容易理解这个概念。制造第一个软件可能需要上亿美元，而制造第二个软件的成本却非常低。失去贞操也是这样：第一次性经历可能会有心理成本，一旦付出，将来的体验也就变得很容易（经济学学生会领悟到其中的含义：性爱是具有规模经济的，因此，大量地体验性爱或者保持贞洁都是最有效率的）。

恋爱关系也是这样，首次性体验可能会产生固定成本。

避孕套的使用会增加首次性体验的概率，一旦越过了这个坎儿，对于年轻人而言，享受性爱就变得非常有吸引力，甚至没有避孕措施他们也会去做。

杜克大学的彼得·阿西迪亚科诺（Peter Arcidiacono）和艾哈迈德·赫瓦贾（Ahmed Khwaja）以及美国疾病控制和预防中心的欧阳李静（Lijing Ouyang）认为，这就是年轻人的行为方式。

不过，我还是建议你让孩子接受性教育。如果预防怀孕和疾病是你的目标，你的做法可能是明智的，但却太极端了。孩子应该知道性爱有好处，也有代价。也许你应该改变一下自己对这些问题的印象？

——学识渊博的卧底经济学家

 我是一个30岁出头的女人，还是处女。我这样正常吗？

——格洛里亚，美国纽约

 亲爱的格洛里亚：

让我罗列出一些相关的经济学理论和证据。先来看理论方面。经济学家的理论通常是，在选择性伴侣时，女人应该形成比男人更谨慎的偏好。根本原因在于，女人怀孕需要9个多月，而男人只要90秒就可以制造一个孩子。然而，与这些偏好形成的环境相比，如今的避孕措施做得更好一些。而你的偏好也许比应有的更谨慎。

从证据方面来看，经济学家艾伦·柯林斯（Alan Collins）在一篇题为“资本资产的解约金额：战略性失贞经济学”的论文中，衡量了男女失贞的环境是否不同，得出的主要结论是：几乎60%的女性认为自己是因为爱情而失贞，而只有35%的男性是出于同样的理由。柯林斯认为，这一数据支持了社会生物学家的观点：女性失贞是进行一项投资，因此需要谨慎地选择她们的伴侣。而男性只是将其看作一项消费，也就是享乐。

柯林斯还发现，通过和朋友聊天（相对而言，比如书）开始了解性爱的人更容易因为爱情以外的理由而失贞。可能是他们想有些谈资。我建议你找一些女性朋友聊聊有关性生活的话题。一切投资都应该事先进

行调查。

——不太浪漫的卧底经济学家

 我今年17岁，我们学校最近才开始男女混校。与我一样，其他六年级的学生几乎都是男生。我觉得在学校不能满足我对爱情的需要，我也永远不能了解真爱。事实上，在寻觅爱情方面，我毫无运气可言。你可以给我一些帮助，或者哪怕只是一些希望吗？

——真正失恋的学生K，英国贝德福德

 亲爱的K同学：

你是正确的。六年级的孩子并不能满足你对爱情的需要，即使男生数量略微超过女生——比如55：45。然后，假设所有人按照传统方式两两配对，也有10个男生会被排除在外。在荷尔蒙的刺激下，他们愿意在某些方面给女孩提供更好的条件。理智的女孩知道如何利用这种良性竞争得到好处。

然而，随着年龄的增长，属于你的好时光就会来临。在发达国家，城市适婚女性的人数超过男性（经济学家莱娜·埃德隆德说，相较于男性，女性可以从城市生活中收益更多）。

适婚女性的过度供给导致了适婚女性的劣势，这促使她们积极地进行自我改善，这也解释了为什么女生比男生更注重装扮，接受更好的教育。经济学家克尔温·查尔斯（Kerwin Charles）和罗明（Ming Luoh）的研究发现，当许多到达适婚年龄的男性最终进入监狱时，也会产生同样的效应。约会市场的平衡很容易被打破，而你的窘境看上去尤为严重。

不过，请振作起来！像你这么大的时候，我的处境比你更糟糕，我的母校是一个彻彻底底的男校。一切看上去都很渺茫，直到我发现对面的女校也愿意通过交换来实现共赢。

——供给过剩的卧底经济学家

 我爱上了一个很棒的男人，在圣诞节的时候，他向我求婚了。我们准备明年夏天举行婚礼。那么，我们应当在今年年后就住到一起呢，还是等到结婚的时候？这两个选择对我们经济上的影响都不大，我也不

畏惧流言蜚语。我只是想知道，同居一段时间能否让我们的婚姻更牢固？

——埃尔斯佩思，美国马萨诸塞州波士顿

 亲爱的埃尔斯佩思：

很多年来，理论与实证结果往往不一致。依据20世纪70年代诺贝尔奖得主加里·贝克尔（Gary Becker）的理论，一段时间的同居能让你们更了解彼此，这样就可以避免一次错误的婚姻。你的男友可能在约会时魅力四射，但是在家里却乱扔内裤，为了不洗碗而在厨房水槽旁吃土豆。

相反，越来越多的证据显示，由同居开始的婚姻更容易破裂，至少在美国是这样。问题在于，这两者是否具有因果关系，同居和婚姻破裂是否由其他因素导致，比如社会阶层差异或者缺少宗教信仰等。

幸运的是，经济学家斯蒂芬·莱因霍尔德（Steffen Reinhold）进行的新实证研究发现，同居和离婚之间并没有因果关系；并且，这两者的关联程度随着时间的推移会越来越弱，因为越来越多的受过良好教育的中产阶层夫妇选择婚前同居。

我建议遵照加里的理论，在同居之前，多了解一下婚姻，并随时注意乱扔的内裤。

——保持警惕的卧底经济学家

 我准备结婚了，对我们之间的感情也没有疑问。但是仍然有个麻烦的问题：我的未婚夫和她的前女友共同拥有一栋靠近旧金山、可以俯瞰太平洋的高级公寓。他的前女友目前就住在这间公寓的隔壁。但她并不准备买下整间公寓。尽管房子已经租出去了，但是房贷依旧很高。我认为这间高级公寓是他们对以前感情的一项投资，所以想把它处理掉；但是，现在房市正处于低迷阶段。

——玛丽，美国

 亲爱的玛丽：

虽然我对你的处境深表同情，但我必须纠正你一点，感情投资是指

其价值在有感情时比没有感情时更高，比如结婚照片。高级公寓并不是感情投资，它既没有收益，也不具有流动性。

因此，可以在不损失其价值的情况下将这套公寓处理掉；但是现在看来，并不能通过某方买断对方产权的方式。

如果你的未婚夫将他的那部分房屋产权卖给陌生人，他就亏了。但事实上，损失早已发生，他不愿卖掉，说明他头脑简单，是一个没有能力的投资者。

所以，我建议你低价买进你未婚夫的那部分房屋产权。这样一来，今后关于公寓的谈判问题就是你和他前女友的事了。如果你们婚姻美满，你可以和未婚夫共享利益；如果婚姻不顺利，你至少可以提前得到一些补偿。

——长于投资的卧底经济学家

 我是金丝雀码头的三陪女郎，金丝雀码头是伦敦重要的金融中心之一。自从2008年9月雷曼兄弟公司破产以来，我们这行就变得不景气了。我们应该怎么办呢？希望您能给从事我这个行业的人一些建议。

——C小姐

 亲爱的C小姐：

我没有想到三陪行业也是顺应经济周期的，但是我相信你的话。你有三个选择，尽管都不完美。

第一，重新选址。金丝雀码头是一个纯银行业的地方，你可以选择一个更多元化的市场。伦敦西区有很多对冲基金从业者、石油大亨和富裕的传统家族企业。不过，我认为发展新客户可能需要费一些功夫。经济学家史蒂夫·列维特（Steve Levitt）和社会学家素德·文卡特斯（Sudhir Venkatesh）最近对芝加哥街头卖淫的现象进行了分析，他们发现这个行业相对集中，否则，妓女和嫖客都找不到对方。当然，你的情况并不完全一样，也许可以轻松地换个地方工作。

第二，在金丝雀码头咬紧牙关挺过去，期待供给减少，直到供求平衡。列维特和文卡特斯发现，街边卖淫的供给量对需求量的激增有着极大的弹性。（7月4日的美国国庆节是卖淫交易的一个高潮日，谁又能想

到呢？）当地的妓女会延长工作时间，其他地区的妓女也会转战到这个地区来，而通常没有从事这个行业的女人也有可能涉足卖淫业。这表明，在艰难时期，许多竞争对手可能会找点别的事情借以度日。

第三，你也许发现三陪女郎有点儿像房产经纪人，即使是需求急剧下滑，也不会减少收费。你会发现，酬劳很高时，空闲的时候也不少。你可以利用空闲时间去学习，或者做一份其他兼职。

对于房产经纪人，我也会给予相同的建议。

——有弹性的卧底经济学家

---

[1]　马克·达西和丹尼尔·克里夫是英国女作家海伦·菲尔丁创作的小说《BJ单身日记》中的人物。——译者注




# 第二章
# 金钱与梦想，我应该追逐哪一个？

——学习、工作和收入

无论在学校学习期间，还是在职业生涯中，学习（工作）都占据了我们大量的时间，主导了我们的情绪，甚至定义了我们的身份。当我们遇见一个新朋友时，很少会问“你结婚了吗”，或者“你的爱好是什么”这类问题，大多会问“你是做什么的”。我们的回答不仅能让别人初步了解自己，而且塑造了自我形象。难怪我们这些经济学家如此热衷地强调，我们的研究洞察了经济领域的实质，并非世俗肤浅的财务计算。

的确，经济学家总是出人意料地对钱财之事漠不关心。钱财总是让我们心烦意乱，它既复杂又肤浅。我们常常假设它不存在，这并不会给我们带来多少负面影响。大家也许很自然地想到向经济学家咨询有关收入方面的问题，但我不会只给出纯粹的理财建议。更令我着迷的是工作的环境，如办公室管理、真理与谎言、权力与晋升。

这部分内容将自由市场的原则运用到日常工作安排之中，并从相对优势理论的角度分析最终职业选择问题——我应该追逐金钱，还是追求自己的梦想？它还会为一个不相信自己能够妥善使用“横财”的彩票赢家提出建议。同时，它也回答了一个古老的问题：金钱是否可以买到幸福？如今，它是“幸福经济学家”热切关注的话题。简短的回答是，金钱当然可以买到幸福，但不要期望它会很便宜。



这个夏天我即将毕业，申请了几家大型银行和咨询公司的职位。我已经收到了好几封聘用函，但都必须在10天之内回复。这些工作都很不错，我也不想失去它们，但是，我仍然想看看还有没有其他机会。我应该怎么做呢？

——苏珊·史密斯，英国剑桥



亲爱的史密斯女士：

许多公司会耍“聘用函轰炸”的把戏。一些职业规划顾问认为，如果某家公司有这样的行为，你就不应该为其工作。但是，只有当你假设人力资源部门能够代表整个公司时，这个推理才有意义——庆幸的是，大多数情况并非如此。

博弈论注重游戏中下一步的行动，以及此后逆向推理的过程，这将为你提供更可靠的建议。对一家只雇用一位职员的小公司来说，可能会要求一个快速的决定，这是合乎情理的。但是，大型公司却在博弈。取

消聘用函并不能给它们带来好处，因为如果你在1月时是一位值得聘用的新职员，你在6月时同样也是。

公司可能试图通过一个严格的政策，以使这些威胁更可信。然而，一个被迫接受聘用的毕业生实质上发出了这样一个信号——他们没有信心得到其他公司的聘用函。如果那些质量最好的应聘者由于延迟接受聘用而被拒之门外，这个用人政策会导致公司最终聘用的是一批低层次的新职员。

如果你在接受这种“轰炸式聘用函”之前能等一等，你将发现，要么威胁无效，要么聘用函被收回。如果情况为后者，此时，你就可以下结论了：无论如何都不应该接受这份工作，因为你的同事都是二流的。你应该彬彬有礼、不要急躁，并耐心观察接下来所发生的事情。

——耐心的卧底经济学家



我正在学习经济学。主考官以某种方式打分，他给班上成绩排名前10%的同学最高等级的分数，给随后20%的同学打第二等级的分数，以此类推。如果班上同学能达成同时偷懒的协议，我们将照样拿到与努力学习时相同的分数。但是，这样的协议说起来简单做起来难，您能给点什么建议吗？

——安德鲁·斯宾塞，“康托桥”大学



亲爱的安德鲁：

很明显，你已经开始对学习产生懈怠了，不然你肯定会记得卡特尔的默契共谋理论。让我来提醒你。

在均衡情况下，每个学生都十分努力地学习，成绩取决于个人的天赋和对学习的喜好程度。你们都愿意更轻松地学习，并得到相同的分数等级。然而，这并不是均衡，因为每个学生都有一种激励——暗地用功一点儿，以确保不费多大力气就能获得最高分数等级。

为使协议生效，你需要增加懈怠的奖励（提供一些廉价啤酒），减少勤奋学习的好处（强迫大家分享学习成果，办一场讨论会让讲义可以互相传阅，并组成复习小组以防止学生单独学习），并惩罚埋头苦读的人。

惩罚十分重要。将勤奋的人变为受同学排挤的人，每当某人偷偷学习被抓住，那么其他人可以联合起来，突击努力学习。这样，每个人都会遭受损失，因为相对分数等级并没有提高，但都付出了更多的努力。如果大家相互监督，这种策略的实施效果是最好的。采用连续评估机制能够让你及早发现勤奋者，并采取行动抑制他的学习热情。提供廉价啤酒，互换笔记，威胁勤奋学生，这些事情就发生在你们身边，这些方法在每所大学里似乎都有效。

——懒惰的卧底经济学家



我在一所极富声望的大学里教经济学。政策规定，给学生评分要根据他们的相对表现，而不是绝对标准。问题在于，我猜学生们可能会尝试一起懈怠，无须努力学习就可以得到同样的分数。上星期《亲爱的经济学家》栏目中的那篇文章肯定是我们学校的学生写的，我看了之后，更加深了我的猜测。我应该怎么做呢？

——X教授，“康托桥”大学



亲爱的X教授：

组织一个“懒散卡特尔联盟”的任何尝试都会被削弱，因为每个学生都有动力在私下里更努力一点儿——只要多用功一点儿就能获得高分。这个卡特尔联盟试图提高懒惰的回报，并惩罚勤奋者。你的对策就是要提高勤奋者的回报，使惩罚变得更困难。

可以先从拒绝给学生任何期中分数或者建设性的意见开始，这会使他们难以发现谁比较优秀。然后，在你的讲义中删掉重要的、容易掌握的内容，并确保学生可以通过私下阅读的方式在晦涩的课本中找到它们。你还可以列出一长串参考书目，这样学生就很难去调查谁正在读什么书。最后，一定要通过一套海量试题，而不是连续评估的方式考查学生。懒惰者将会发现，监测那些背叛卡特尔联盟而奋发努力的学生是很困难的。即使他们发现，也为时已晚，因为课程快要结束了。身为一名经济学讲师，如果你不能智取一个学生的卡特尔联盟，那么，无论他们怎么努力，也不会从你那里学到什么。

——教书育人的卧底经济学家



我有个很简单的要求，我只希望自己能够快乐。您能帮我吗？

——杰西卡·格兰杰，英国柯比斯蒂芬酒店

 亲爱的格兰杰女士：

这没什么难以启齿的，你真是问对人了。经济学家已经深入研究过这一课题了。

诺贝尔经济学奖得主丹尼尔·卡尼曼（Danny Kahneman）询问了大量的职业女性，问她们昨天做过什么，有什么样的感受。如果她们的经历具有指导意义的话，你的最佳选择很可能是大量性行为。运动、食品、祈祷和社交活动也会让人感到愉快。交通拥堵令人痛苦，倘若有人陪伴（任何人都可以，除了你的老板）无疑是件快乐的事。但如果你跟你的老板发生了性关系，卡尼曼教授的调查结果就不能给你提供任何指导意见了。

然而，对于人生的各种抉择，你或许应该具有更长远的眼光。伦敦经济学院教授理查德·莱亚德（Richard Layard）最近对这一课题做了调查研究。

乍一看，理查德教授的见解似乎平淡无奇，金钱固然能买来快乐，但离婚和失业会让你更加痛苦。不妨先看看这种影响到底有多大，之后你就会明白它的含义：失去工作以及失去你收入的1/3所带来的悲伤是失去全部收入的5倍。离婚是很糟糕的事情，但分居更加痛苦难熬。

建议已经很清楚了：首先，你的职业选择不能危及你的婚姻；其次，一份收入不高但安稳的工作，比高收入但不稳定的工作会让你感觉更幸福。

最后，对自己的期望不要过高。那些拿高薪的同龄人、嫁入豪门的女性，以及高学历低工资的人可能都是痛苦的。这或许能够解释为什么许多新闻记者会有不雅的言行举止。

——快乐的卧底经济学家

 我的朋友在每天晚上会将他所有的零钱放进一个大的空威士忌酒瓶里。6个月后，他存了300英镑。这似乎是个很好的储蓄方法。您认为这个方法存在哪些利弊？

——戈登·斯克里普斯，英国剑桥

 亲爱的斯克里普斯先生：

乍一看，我还说不清楚你朋友的这个方法的优劣。他频繁地存下自己所有的零钱，而这种方法会让他从每笔交易中得到更多零钱。同时，他也损失了每年5英镑的利息收入。

每6个月带着一瓶硬币去银行，似乎比在储蓄账户上设立约定转存更麻烦。但是，在壁炉架上的这样一瓶硬币，或许能成为剑桥大学津津乐道的一种谈资。所以，我们可以猜想，这种储蓄方法有它的优点，这样的优点能为流动性差和利息损失提供足够的补偿。

即使这种做法不存在任何明显的优点，但我猜想，可能你的朋友认为这种方法使储蓄看起来不那么痛苦。这是教科书无法解释的行为。然而，学识渊博的经济学家托马斯·谢林（Thomas Schelling）认为，人格分裂最能解释你朋友的行为。你的朋友希望为长远的将来存一笔钱，同时又意识到晚上他会变成另一个人，到时他会把所有零钱投进酒吧里的老虎机。

威士忌酒瓶是你朋友在一种三人（下午的他、晚上的他和退休后的他）博弈游戏中的战略性保证工具。遗憾的是，每月50英镑对储蓄养老金来说，可谓是杯水车薪。我怀疑这点钱是否够他支付看精神病医生的费用。

——有长远眼光的卧底经济学家

 我的儿子最近迷上了经济学。我越没收他的经济学书籍，他越会从我的钱包里偷偷拿钱去买。我认为他应该过更正常的生活，像别人一样经常去酒吧。我应该怎么做呢？

——斯蒂姆内，英国斯特拉特福德

 亲爱的斯蒂姆内：

你说的事情很让人难过。我们可以通过经济学家乔治·斯蒂格勒（George Stigler）、加里·贝克尔和凯文·墨菲（Kevin Murphy）创造的“理性上瘾理论”来分析。

令人上瘾的东西和活动具有一些有趣的特点。第一，就上瘾本身来说，消费越多所带来的快乐也会越多。换句话说，上瘾者使用越多的海

洛因、酒精或者阅读更多有关新古典主义增长理论的书，他们越离不开这些物品。

第二，过去的消费将会对上瘾者的愉悦感有直接影响。最典型的是负面上瘾者，过去对毒品的使用会造就今天悲惨的瘾君子。但是，也有可能产生正面上瘾感。对瑜伽或者阅读的逐渐沉迷，可以让一个人越来越快乐。我对我的妻子也上瘾，到目前为止，都有一种难以形容的喜爱。

你儿子的这种上瘾可能也属于正面上瘾，这能让他越来越有成就感。即使这是个负面上瘾，你必须知道理性上瘾者都是效用最大化的人。他可能是因为某些原因才对此上瘾，比如渴望逃避管制过严的父母。然而，试图打击他的这种渴望只能让事情变得更糟。

眼睁睁地看到一股对经济学的诚挚热情被不懂经济的父母浇灭，什么事情能比这更令人心痛呢？

我必须劝你停止这种不明智的禁止政策，而采取更开明的放任手段。

——咄咄逼人的卧底经济学家



我收到太多的演讲邀请，已经超出了我的能力范围。这些邀请中，有些能够赚钱，有些非常有趣，有些相对轻松。然而，大部分邀请都既无钱可赚也没有乐趣可言，而且还有些难度。起初，邀请会提前一年半的时间预约，到后来，越来越仓促，几乎只提前几天通知。一旦接受邀请我就不会失约，那么怎样才符合最优效应理论呢？

——著名经济学家，英国伦敦



亲爱的先生或者女士：

虽然你无法保证永远不会为接受某次邀请而感到后悔，但你还是可以对你的日程安排进行简单优化。

首先，将难易程度、兴趣和演讲酬劳整合为一个指标，以此来衡量哪个邀请更具有吸引力。如果你发现自己日渐陷入贫困、操劳过度或者毫无兴趣，再适时调整组合方式。

接下来，将你日程表上空出的每个时间看作一个独立的最优实验问题。当有邀请时，你可以通过经验判断哪个邀请更有吸引力，以及从现在到演讲日之前，还可能接受多少其他演讲邀请。如果答案有4个，那么只接受从经验上看最好的那4个；总体而言，这可能对你来说是最优的。随着演讲日期的逼近，你应当降低自己的挑选标准。

同时，你应该设定一个“预约价格”，如果低于这个价格就宁愿休息，尤其是在你结婚纪念日那天。如果你想变得更受欢迎，你肯定希望收到大量更具吸引力的邀请，那么，你就应该设置更高的标准。反过来这个理论也适用，所以要小心那些低价竞争者。你知道的，总有一些聪明的年轻经济学家。

——精明的卧底经济学家

 拥有更多的钱，能否让我更快乐？

——卡尔·约翰斯顿，英国格拉斯哥

 亲爱的约翰斯顿先生：

以前也有人问我有关快乐的秘密，但是你的问题更具体。为了回答你的问题，我们需要看看经济学家安德鲁·奥斯瓦德（Andrew Oswald）的研究。

他曾与许多研究者合作，共同创造了“幸福等式”。这个研究基于对数千人的分析，他们都回答了关于自我满意度的问题。奥斯瓦德的结论是，当其他假设条件不变时，更多的钱会使他们更幸福。他通过对意外中奖者的研究，证明了这个结论。

这正是经济学家们所预期的：人们看重的不是金钱本身，而是因为钱可以买到各种东西。如果这些东西都不能带给你快乐，那你一定是一个相当不称职的购物者。

所以对于你的问题，最简单的回答是：确实，更多的金钱可以使你更幸福。但要小心的是，如果你的感情、健康或者工作受到影响，单纯地追求金钱并不会使你快乐。奥斯瓦德还表示，这些远比金钱更重要。结婚带来的幸福每年的价值约为7万英镑——虽然考虑到当前婚礼的开销，结婚已经不那么划算了。保持健康和拥有工作同样很重要，价值约

为每月几万英镑。

嫉妒会起负面作用。奥斯瓦德发现，幸福随着收入的增加而增加，随着期望的上升而下降。周围人的工资越高，你会变得越沮丧，这对你来说不是件好事。鉴于你的问题很睿智，而且还在看《金融时报》，你对生活的期望一定很高。奥斯瓦德的研究表明，你很可能会感到失望。

——知足常乐的卧底经济学家

 我的女婿失业已有数月。他现在的生活是靠政府救济和我女儿的工资。在这种情况下，他居然还一直沉浸在电脑游戏中，真是让人费解。让我担忧的是，如果他习惯了这样的生活方式，那该怎么办？我是否应该让我的女儿辞掉工作，给他施加一些压力呢？

——戈弗雷·皮肯斯，美国芝加哥

 亲爱的皮肯斯女士：

现在的问题是，你女婿的爱好是否会随着时间的推移而改变。他是否会“习惯”这种闲暇的生活，而降低外出工作的可能性？

这里有两种不同的观点。一是他会沉迷于这种懒散的生活（“福利陷阱”假说），即使他的妻子放弃工作，他将来的工作时间也不会增多。另一种在理论上也行得通，即他会对妻子的新工作所带来的额外收入“上瘾”，即使妻子辞职了，他也会比以前更努力地工作。

在以前，这两种假说都很难被验证。然而经济学家约翰·卡格尔（John Kagel）通过一系列的实验，为这个问题提供了一些解决思路。卡格尔首先让受试者工作，只有工作才能拿到工资。假以时日，他向受试者提供一大笔意外之财。如果你愿意，可以将它看作一种福利。

结果并不令人吃惊，他们都立刻懈怠了。然后，他收回了这种“福利”，并观察受试者比他们收到“福利”之前工作更多还是更少。结果是：差别甚微。

这表明你的女儿应该再工作一阵子，并观察事情的发展情况。这并不会带来什么不良后果。对你来说唯一的问题是，卡格尔的发现是否适用于你的女婿。卡格尔的研究对象是一群不良盲流，你认为他们对于你女婿是否具有参照性呢？

——敢于验证的卧底经济学家



我今年17岁，想成为一名职业音乐家（我是弹奏低音乐器的）。但我的父母坚持认为我应当去大学深造。我可不可以不上大学，直接演奏赚钱呢？

——乔安娜·凯伊，美国芝加哥



亲爱的乔安娜：

你的决定主要取决于人力资本回报率和其他投资回报率的比较。上大学的机会成本在于，你可以去工作，获得音乐表演经验，并将你所挣的钱和你节省下来的费用进行分散化投资。如果投资组合的预期收益低于你在21岁（大学毕业）以后的收入增加值，那么，你的父母就是对的。

要知道，直接投资于金融资产的收益远远低于上大学的人力资本投资收益。所以，你的父母的观点看上去非常正确，尤其是考虑到大学里面的派对和睡懒觉，这似乎比实际工作有趣多了。

但是，不要草率定论。一位职业音乐家需要参加大量的派对，而不同职业的人力资本投资回报率也是不同的。具体说，音乐家的教育回报能有多大呢？

伊利诺斯大学的托马斯·史密斯（Thomas　Smith）就是一位爵士乐贝斯手，他仔细分析了爵士乐音乐家的收入，发现了一个令人吃惊的现象。通常而言，传统或非爵士乐表演者的教育回报率为10%，而爵士乐表演者的教育回报率却为负数。

也就是说，如果你是玩爵士乐的，将时间花费在学校就是一种巨大的浪费。相反，对于爵士乐表演者来说，专业的演奏经验尤其宝贵。告诉你的父母，叫他们省下大学学费，将你送往“生活大学”，并在头几年提供一些资助。

——权衡利弊的卧底经济学家



根据《天才寓言》，我所居住地区的教堂给每个做礼拜的人10英镑，作为“种子基金”，希望这些钱将来能够升值，给教堂带来资金。我应该如何利用我的10英镑呢？

——H·T，英国伦敦

 亲爱的H·T：

有这样一则寓言：一个主人在长途旅行之前将钱托付给自己的3个奴隶。在他回来后，其中两个奴隶使他的投资资金涨了一倍。这则寓言是关于管家的美德，还是令人咋舌的成功投资呢？显然，你的牧师垂涎于后者所带来的回报，但是他被愚弄了。

“种子基金”是指风险投资，预期增值率极高。

我很遗憾地将你从白日梦中摇醒，但是，你必须记住《圣经》里面犹大手中的资本就是被严格控制的。任何有幸拥有投资资本的人都有大量的投资项目可以选择，但100%的回报率通常很少见。根据当前的水平，你的资金回报率可能是10%，即1英镑。如果耶稣想通过这则寓言传达超常的投资智慧，他肯定会说奴隶让资金翻了两番。

其次，一个“天才”在当今的价值为550英镑，甚至更多，而这么一笔钱就可以为风险投资提供资金了。再次，家庭奴隶都是有经验的资金管理者。相反，你们教堂的行为完全是在浪费金钱。

更重要的是，在这则寓言中，主人将自己的资金托管给了奴隶。奴隶是不能逃跑的，而你们却是自由人。

我通常不愿意提供投资建议，但既然你问了，也就没有理由阻止你用这10英镑好好地喝一杯。

——虔诚的卧底经济学家

 现在，我正在德国的一所大学学习战略与生产管理，将来有可能从事管理咨询行业。但是，其实制作电影才是我的爱好。我是否应当遵循自己的爱好去制作电影？虽然这看上去似乎很冒险。

——弗洛里安·诺伊曼，德国

 亲爱的弗洛里安：

答案取决于你自己，或者更确切地说，取决于在这些职业中，你和竞争对手之间的较量。选择最佳职业有点儿像在邮局排队等待办理业务

时选择最短的队伍（可能你在德国的邮局不需要排队，只是试想一下）。所有的队伍看上去都一样长；如果有哪一支队伍明显快一些，人们早已排进去了。

如果你选择了其中某支队伍，而不是其他队伍，那么，唯一的理由就是你喜欢上了二号柜台的那位美丽的柜员，而别人都没有迷上她。倘若其他人也迷上了她，那么，你们每个人都会难以决定，究竟是花两倍的时间排队，只为了能够在递邮票时摸一下那名柜员的手，还是从其他姿色平平的柜员那里享受更快捷的服务。

现在再回到你的职业选择。所有的工作就好像是邮局的队伍，如果将工作条件、入行资格和工资水平考虑在内，队伍的长度相同。你需要考虑的并不是你是否喜欢创意型工作，而是相对于其他那些拿着底薪、拥有较少机会、有抱负的电影制作人，你是否更喜欢这份工作。

你选择学习管理学，这使得你从事咨询工作更加容易，所以相对其他可能的职业而言，也就更具吸引力。就好像你不久前已经选择了一支队伍，现在，快排到柜台了，而你又在考虑是否要去另一支队伍重新排队。或许，你真是愚蠢至极，认为电影制作才是自己的理想选择。

——队伍中的卧底经济学家

 我最近中了1亿英镑的彩票大奖。我很担心这笔奖金会影响我和朋友之间的关系，也担心自己会胡乱花钱。我该怎么办呢？

——匿名者，爱尔兰利默里克市

 亲爱的匿名者：

不要担心你的朋友。即使事情变得不理想，你有1亿英镑存在银行，结交新朋友对你来说也不成问题。而你对如何管理奖金的担心是正确的。

如果你是一个理性的经济人，你会立刻优化消费模式，以应付大幅增加的预算。很显然你不是，否则你也不会在彩票上浪费钱了。因为赢取这笔奖金的概率非常小，而且你并没有想到会得到它。

心理经济学家很久之前就发现，人们会违反经济学公理。然而，经济学家约翰·李斯特（John List）证明，这种错误通常发生在不熟悉的环

境中。如果有经验，人们的行为就是理性的。

所以，你必须获取这种经验。我建议你将这笔钱全部存入信托基金，并设定好何时取钱。第一年你可以取5万欧元，以缓解眼下的消费忧虑，还可以款待你自己以及你珍惜的朋友。然后，在第二年设定可以取出10万欧元，第三年可以取20万欧元。11年以后，你将取出所有钱，而你也应该有了足够的时间来考虑如何最恰当地花这笔钱。你会认识更有钱的新朋友，你也可能依旧与一些老朋友保持来往。

但是，在你成为理财高手之前，敬请注意，我的咨询费非常便宜，只有你所中奖金的1%。

——慷慨无私的卧底经济学家

 我是一个非常富有的人。我认为自己或许可以将所有资金都投到道德基金中，以此来体现自我价值。我应该这么做吗？

——匿名者，美国纽约

 亲爱的匿名者：

就算你向道德基金公司投入数十亿美元，此举对你来说也不会有什么改变。从理论上说，如果有足够的投资者拒绝投资到所谓的不道德公司，那么这样的公司就会面临更高的资本费用，并且难以扩大运营规模。

但事实上，这不太可能发生。大量的投资者只看重经济回报，每当价格低廉时，他们就会投资这类不道德的公司（石油公司、色情产业、管理咨询公司）。越多的道德投资者不理睬这类公司，对于其他投资者而言，这类公司就越具吸引力。

你的决定可能也会给你自己带来损失。你经常听到道德基金说它们取得了非常好的业绩。一派胡言！在最不可思议的巧合下——道德公司是唯一的业绩佼佼者——唯利是图的基金经理才会选中它，而且获利并不比挑剔公司性质的投资者差。事实上，如果你克制自己的选择，将资金全部投在道德基金上，那么你的投资回报率会更加不稳定。

一些道德基金在科技泡沫时期表现良好，是因为它们持有不产生污染或没有侵犯人权的网络公司的股票。另外一些以阿韦·玛丽亚天主价值

基金为代表的道德基金，却在泡沫消退时业绩辉煌，原因恰恰相反。根据金融记者丹尼尔·格罗斯（Daniel Gross）的报道，这些基金之所以没有涉足科技公司，是因为这些公司向未婚员工的伴侣提供福利。

这两个结果都不能用以证明（你所选择的）投资的未来表现。倘若能够证明，那么你同样可以考虑高成长型的不道德基金，它们投资于赌博、酒精、国防、烟草，还有微软公司。

——狡猾的卧底经济学家



我是一名即将毕业的学生，现在是大学生涯的最后一学年。单单是这个学期，我就要完成7个课程项目和作业，同时还要撰写学位论文，并参加5门考试。

我是空手道俱乐部的部长，这需要我投入大量的时间。而且我正在找工作，也就是说，在接下来的几个月内会有大量的面试和评估。现在每天的时间都不够用，我应该如何有效地安排我的时间呢？

——德里克，通过电邮



亲爱的德里克：

很明显，你不是一名经济学专业的学生，不然，你早已解决了这个线性规划问题，以最优效应安排你的时间。让我给你几点建议吧。

首先，你的时间是用来投资而不是消费的，参加考试和找工作会提高你将来的消费能力。在这种情况下，借贷是合情合理的。你可以通过服用兴奋剂从未来预支一点时间，但更实用的方法是通过借钱来节省时间。辞掉所有兼职、出门乘坐出租车、请一名清洁工、吃饭叫外卖。这样做可以节省时间，在你找好一份工作之后，再来解决这些成本问题。

更重要的是，通过交易以寻找获益的机会。你的空手道能力似乎是一个比较优势，因此，或许你可以劝说一个脑袋聪明但身体虚弱的人为你写学位论文。作为交换，你可以将他的梦中情人的男朋友痛打一顿。对你而言，只是做了5分钟的空手道实践练习，但对你的“枪手”而言，可能会改变他的一生；比起花好几天时间埋头写学位论文，这划算多了。资本主义有时就是这样，上不了台面。

——运筹帷幄的卧底经济学家

 我想雇一位清洁工来打扫房子。我了解现在的市场价大概是每小时5~6英镑。但是那似乎太低了，我是不是应该给更多的钱呢？

——哈里特·特伦特，英国伦敦高门

 亲爱的哈里特：

古典经济学告诉我们，你不应该给更多的钱。如果清洁工的市场价是每小时5英镑，那你只需要给这么多。只有在你雇不到人的时候才应该提高时薪。

更具想象力的经济学理论则不这么认为。效率工资理论看起来比较吝啬，但其思想恰恰相反。你在招聘广告上说报酬为每小时10英镑，以降低员工流失率，增加申请者人数。这可能会提高每个清洁工的工作努力程度，因为他们知道，如果离职将会失去很多。长期来看，你可能收效更佳。

最近的行为经济学实验研究给出了一个更奇怪的理论：广告上宣称每小时5英镑，而实际支付每小时10英镑。心理经济学家认为，这种意外奖励可以激起员工的感恩心，并加倍努力工作。

倘若如此，就可以毫无顾虑地将传统经济学抛到脑后了。但请注意，不要过分看重行为实验的研究，因为感激是短暂的。

经济学家约翰·李斯特和尤里·格尼茨最近进行了一项研究：他们雇人从事数据录入或为慈善事业挨户登门筹款的工作，其中一些员工会获得意外的高工资。正如行为实验研究预测的那样，心怀感激的员工格外卖力。但是李斯特和格尼茨又发现，这种由于感恩而引发的激情持续时间并不长，事实上，只能持续到第一天的午饭时间。

所以，如果你真想付两倍的工钱，何不直接请两个清洁工呢？你可以为创造了更多的就业机会而自豪，而且他们也会做得更多。竞争总是能带来活力。

——心胸宽广的卧底经济学家

 为了提高我涨工资的可能性，我是不是应该每天早上第一个到办公室，晚上最后一个离开呢？

——D·克拉克，美国西雅图

 亲爱的克拉克：

第一个到办公室是件有风险的事。如果你早上6点30分到办公室，而有人却在6点15分就到了，又怎么办呢？在这个你认为是“赢家通吃”的世界里，你不妨在早上10点慢腾腾地走进办公室，因为第二名是没有奖励的。

最后一个离开办公室至少是可以预见的。只需等到所有人都离开，你再稍稍多待片刻即可。然而，你的同事也意识到了这点，于是，最后一个离开的策略可能会变得流行开来，因此代价也更高。那么，最简单的涨薪方法是什么呢？

事实上，这两种竞争都属于拍卖，看上去似乎很难理解。在这两种情况下，出价是努力而非金钱，而且输家也要付出代价。令人惊奇的是，诺贝尔经济学奖得主威廉·维克瑞（William Vickrey）的研究表明，所有此类拍卖都会带来相同的预期收入。无论是第一个到达，还是最后一个离开，这种竞争都对你们的老板有利，而你们却要付出高昂的代价。

在此，我有一些建议和忠告。如果你想这么做，我自己的研究表明，随着时间的流逝，当竞争对手耗尽精力，并且其配偶再也不能忍受他的做法时，赢得比赛会变得更加容易。起初要放轻松，直到你的竞争对手准备离婚的时候，再开始厚积薄发。

但是，你或许不应该参与这种竞争。这种竞争的最后赢家可能是对涨薪前景最乐观的人，但乐观主义者却更容易失望。

——迟到早退的卧底经济学家

 为什么我们大多数人要把衣服熨烫平整，而在很多情况下却衣冠不整？

——朱迪思·奥利弗，新加坡

 亲爱的朱迪思：

干净整洁的衬衫和一尘不染的起居室是有明显区别的。你可以享受

房间整洁所带来的美感，但不能享受你自己的衣服整洁所带来的美感，除非你花大量的时间待在镜子面前。

毕竟，有多少人可以诚实地说自己从来没有过这样的经历：在外奔波一整天之后，才发现自己的牙缝里塞着菠菜叶，而且还忘了梳头？所有人都看到了你的惨状，除了你自己。

那为什么我们更在意衣冠整洁为别人带来的享受，而不是我们自己呢？这与自不自私无关：我们试图给别人留下良好的视觉印象，因为这会给我们带来财富、地位，也能够吸引异性。

但是，这又引发了第二个问题：为什么我们要以貌取人？有一个穿着入时的男朋友可能会给我们带来内在的满足，但是一个衣冠不整的会计未必就效率低下。显然，西装革履十分重要，因为雇主认为这与你的勤奋和能力有关。

倘若如此，我们就会看到，如果没有多少有效的方法来评估业绩，那么大量资金将被投到时髦的职业装束上。地产经纪人和管理咨询师通常穿着很职业化，因为没有其他更令人信服的方式来表现他们的能力。

而在一些更容易展现能力的职业中，人们并不苛求外表。当我环顾《金融时报》的办公室时，很少能找到熨烫整洁的衬衫和外套，这就是其中的原因所在。

——不修边幅的卧底经济学家



我很享受我的工作，但是我觉得该往前探索新的机遇了。现在，一家竞争对手公司向我发出了任职邀请。我认为这个职位非常棒，但只能做6个月，因为是接替一名休产假员工的工作。如果我想要得到这份工作，需要立刻表态。

我现在所在的公司有一个去海外总部工作的机会，我也很感兴趣。它同样很适合我，但是要几周以后才知道能否上任。我应该怎么做呢？

——匿名者



亲爱的匿名者：

我想你正纠缠于行为经济学家所说的“双曲贴现”问题之中，即迷恋

当前所拥有的东西。这种迷恋很常见，但并不理性。

很多人都宁愿要今天的10英镑，而不是明天的11英镑。但是，如果问他们是愿意要明年9月30日的10英镑，还是10月1日的11英镑，他们会理智地选择后者。当然，到明年，他们又会改变主意。

两家公司都不能保证你会获得一份稳定而不错的新工作。但是，如果你待在原来的公司，即使不能赢得新岗位，你也依然拥有那个令你愉快的旧岗位，而且还有继续前行的机会。如果放弃现在这份工作去做那份接替休产假员工的工作，倘若事态发展不理想，你将可能失业。在你看来，接不接受这份工作只是时间问题，但在我看来，这是不理智的做法。

为了做出更理性的决定，我们来进行一个思维实验。想象一下，如果一年内这两份工作你都得不到，但你现在需要提前做出决定，你想做哪份工作。这个思维实验也许可以帮助你解决“双曲贴现”问题，除非你想拿你的事业进行赌博。

——理性的卧底经济学家



在最近一次裁员之后，老板要求我的一个同事（也是我的朋友）除了做她的本职工作之外，还要偶尔做一些前台接待工作。但是我的同事坚决拒绝了这项要求，因为她认为这是在贬低她的才能。她一直很努力地做一些价值更高的工作，她担心这种接待工作会损害她在公司中的“品牌价值”。如果公司态度坚决，她宁愿辞职或被开除。

我建议她付钱请别的同事来做这个工作。我认为有人会愿意，因为这样可以挣更多的钱，而我朋友的境况也会变好。每月付100美元就可以不用做这些工作，这总比拒绝老板的要求而被开除更为理想。我是不是给我的朋友出了一个坏点子呢？

——吉吉·布里恩扎，美国新泽西州



亲爱的吉吉：

你的点子并没有错。如果更多的公司员工付钱给其他同事帮助自己工作，办公室可能会变得更有效率。事实上，即使没有工资，有些人也很乐意在办公室晃荡，希望可以找到一些杂事来做。

你的点子不错，但你朋友的策略更英明。

所有的雇主都知道，要说出“品牌价值”这几个字简直太容易了，所以，他们需要通过其他一些昂贵的信号来找到有才干的人，比如说一个没什么用但很难拿到的学位——MBA。你朋友的“反抗”就是一个体现其素质的完美信号，因为这个风险非常高。事实上，她是在说“我非常自信能够找到一份新工作”，所以，她不会屈就自己。她很有可能这样做。听上去，她似乎难以容忍这件事。

——有点冲动的卧底经济学家



我对我们学校有很大的意见。在意大利，学校要求学生学习拉丁语，其重视程度甚至高于英语。理由是，拉丁语是我们祖先使用的语言，而且它可以帮助我们提高逻辑思维能力。

我发现学习拉丁语完全没用，我们更应该学习中文，它能提高我们的逻辑思维能力，同时还能在未来对我们有所帮助。您怎么认为呢？

——安德里亚·罗切托（15岁），意大利罗马



亲爱的安德里亚：

这看起来的确很费解。拉丁语似乎并不能带来实惠，甚至在上流社会，它也不再是博学的象征，而是一种荒度青春的表现，就如同能够背诵很多蒙提·派森的小品一样。

你可能认为中文不仅可以锻炼思维，而且还可以增加一些优势，将来可以和天主教以外的人进行交流，这是正确的。用专业术语来说，学习拉丁语是一种“弱占优”策略；学习它永远不会好于学习中文，有时甚至更差。

不幸的是，这里你面临的是政治问题。公共选择理论表明，一小群人通过某项政策得到许多好处，其成本却由一大群人来共同承担，看似每人只蒙受了一点点损失。因此，这一小群人占了上风，他们了解这其中的利害关系，并且组织有素。这就是我们会有贸易关税的原因，它可以帮助小部分人，而其他大部分人只承担一点点成本。

在你的情况中，这些分散的受害者是数百万倒霉的学生，而胜利者则可能是那些组织有素的拉丁语老师游说团。简单问问自己：Cui

bono[1]？或者用中文说：对谁有好处？

——Bene vale[2]，卧底经济学家

 我每天的生活就是从上午9点到晚上6点不停地开会，几乎天天如此。这些会议我必须都参加，我的精力通常被透支了两三倍。然而，我还有自己真正的工作要做。虽然把大部分的工作都委派给了我的团队，但我仍然很难在晚上8点之前下班。这样的日子已经很久了！我应该怎样做才能重新使我每天的日程安排更有效率呢？

**——P·M，通过电邮**

 **亲爱的P·M：**

你犯了一个经典的错误：你试图领导一个团队，但又不给其他任何人真正的决策权。你说你已经把所有可以委派的任务都交出去了，但是显然没有。既然你每天的主要工作就是参加会议，我敢打赌，你的下属肯定比你更了解工作到底是什么。

你只需给你的公司引进一个价格体系，像律师或者精神病医生一样，以小时来付费。更好的方式是，将你日程的空闲时间竞拍给出价最高者。这些竞拍者可以是客户、上级或者下级。如果他们想吸引你的注意力，就必须能够提供资金。

如果所有出价资金的总额超过你的工资，那么真该恭喜你！你已经调整了你的生活方式，并且砍掉了全部既浪费时间，价值又不高的活动。然而，我担心你会发现自己独特的才能并没有想象中那样受欢迎。准备好打折吧。

——时间充裕的卧底经济学家

 我是一个资深政界要员，最近刚刚退休。我一直相信自己可以在一家大型公司当顾问，这样能获得丰厚的收入，以弥补我微薄的退休工资。尽管我对商业一无所知，但是我的关系网是无价的。

然而，最近有人给我看了一个叫作“Facebook（脸谱网）”的东西，他们说现在很多刚刚毕业的学生都在用这个网络。还有人说我的关系网的经济价值已大不如前，这是真的吗？

——T·B

亲爱的T·B：

或许当网络泡沫膨胀的时候，你正忙于思考国际事务？

你似乎用一种太过简单的模型来考虑关系网了，认为规模就是一切。一台传真机什么都不能做，而两台传真机却可以彼此发传真。由于每台新机器都可以连接到整个网络，因此，每台新机器都比上一台机器更具价值，对于手机、易贝和脸谱网亦如此。规模大小增加一倍，增值却超过一倍。所以不管多么肤浅，风险投资家都会为大型网络付出重金。

然而，这种简单的计算忽略了抵消效应——边际收益递减。第一部手机被用来进行价值百万美元的交易。而今，每多一部手机只是多了一个在课堂上发送短信的工具。许多人注册了脸谱网以后，发现它毫无用处。

所以，即使你的关系网比你儿子在脸谱网上的朋友列表规模还小，你也不要绝望。他可能分享了U2（一支摇滚乐队）的最新单曲，但是你有波诺的手机号码。将这种关系网货币化完全没有问题，不要把你的退休时光浪费在脸谱网上。

——身处关系网中的卧底经济学家

我是一名经济学专业的学生，今年打算参加学生会主席的竞选。竞选的标准是看谁的名字在校园中最常见。考虑到我不大可能赢，我愿意付给别人几百英镑来帮助我竞选，前提是看我是否能赢。怎样才能最有效地利用这笔奖金？我应该只雇一个人，让他全力以赴，还是广泛撒网？

——J，英国

亲爱的J：

如果你有能力欺骗你找来的招募者，让他们对你重视，你就能找到自愿的志愿者，而你也可能竞选成功。但是在我看来，你似乎是一个失败者。如果你的下属像你一样，不看好你，他们是不会被你的奖金所吸引的。

他们会拒绝帮助你，而你终将失败。不管你面临哪种处境——就像许多政客一样——都取决于你的自我实现的预言。

你就像一个无助的局外人，而你需要寻找一种方式使你处于最佳境地。我建议你设立一个体面的赌局，赌自己能赢，然而你会发现赢的概率非常小。胜利的希望将使你的奖金看上去更慷慨，这也会使结果大有不同。

至于如何分配你的钱，我建议你采取“抽奖”的方式，抽到奖的志愿者可以得到全部奖金。在你最缺乏竞选支持者、最需要给别人激励的时候，这种做法会使奖金更具吸引力。

不管怎样，经济学家约翰·李斯特的研究表明，抽奖是一种为慈善募捐的极好方式。在我看来，你的竞选就像是一项慈善事业。

——助人为乐的卧底经济学家



我老板明确表示，公司会根据个人业绩来支付工资。从经济角度来说，这样现实吗？

——鲍勃，美国得克萨斯州



亲爱的鲍勃：

按照业绩支付工资当然是可以的，而且效果很不错。在经济学领域有个著名的案例：一家更换破碎挡风玻璃的公司改变了薪酬支付方式，从以前的按小时支付工资换成了按安装的挡风玻璃数量支付工资，并对维修不善的人员进行罚款。结果，动作慢的员工会辞职，动作快的员工会更快，安装错误的次数也会减少。

这样的案例充分支持了按业绩支付工资的做法，但是对大多数工作而言，想量化工作表现并不容易。即使经理知道谁做得好，管理者的评价也不好纳入劳动合同中。更糟糕的是，按业绩支付工资的做法很多时候会使员工面临与工作表现无关的财务风险。在多雨的夏日，怪罪未完成销售任务的冰激凌销售部门几乎是没有任何激励意义的。

所以，按业绩支付工资的制度通常针对相对表现，比如说对销售前三名的员工提薪，而不是对每次销售都给予奖励。这种机制通常被称为“工厂锦标赛”，因为存在胜利者和失败者。

“工厂锦标赛”似乎运作良好，也可能有些过于理想。在一个关于制造厂的研究中，锦标赛付薪制度减少了工人请病假的次数，同时也使工人不愿将设备借给同事。毕竟，同事表现得很差劲，你就可能获胜。

如果你工作的地方到处都是不愿配合、相互暗算的同事，那么恭喜你，你们公司确实在实行按业绩支付工资的制度。

——倡导合作的卧底经济学家

 我的经济学导师说，如果我想在考试中取得好成绩，就应该更努力地学习。我认为他的建议以纯理论假设为基础，并没有实证来支持他的主张。谁是正确的呢？

——M·W，英国剑桥

 亲爱的M·W：

关于他的建议并不是建立在实证研究的基础上，这一点你可能是对的；并不是因为没有这方面的研究，而是因为这项研究直到最近才刚刚公布。但是我很遗憾地告诉你，这个大胆的猜想现在已经被一个有趣的自然实验证明了。以前的研究者一直试图探索考试成绩与学习时间的因果联系，但都难以下定论。这不足为奇，聪明的学生可能更努力地学习，因为他们喜欢学习；或者不擅长学习的学生为了分数而进行填鸭式学习。所以，要对这些数据进行统计分析，似乎不太可能。

然而，这些疑问已经被经济学家托德·斯坦布里克纳（Todd Stinebrickner）和他的父亲——数学家拉尔夫·斯坦布里克纳（Ralph Stinebrickner）解决了。他们进行了详细的问卷调查，内容是关于时间的使用情况。他们观察那些被随意安排到与拥有游戏机的室友住在一起的学生。这个学生和那个室友在初始测试成绩、喝酒或睡觉的时间等方面都是没有差异的。但是，那些与有游戏机的室友住在一起的学生减少了学习时间，并将更多的时间放在玩《最终幻想XII》上。分配室友纯粹是随机的，但它似乎会影响学习时间，而不是其他重要决定。当然，学习成绩也会受影响。

如果这个分析是正确的，每天多学习一个小时就会对考试成绩有非常大的影响，足以让一名成绩平平的学生进入考试排名榜前三名。因此，多花些时间在学习上可能是一项理性的投资，除非你知道一款非常

好玩的电脑游戏。

——好学的卧底经济学家



我不知道是否值得在高中水平课程学习的最后一年转校。转校后，我将住在一个更好的地方（剑桥，我现在住在多佛），而且能得到更多的教学资源。我可能会有更好的居住环境、更多的自由，以及兴趣各不相同的朋友。但是，我也可能因此而在高中水平考试中分数偏低，或者进不了大学。这值得我去冒险吗？

请您帮我解决这个两难问题。

——G·P，英国多佛



亲爱的G·P：

让我们重新梳理一遍你的两难处境。你在考虑搬到一个各方面——包括学术——似乎都更好的地方。然而，你同时也为可以预知的风险而犹豫不决。

我特别想建议你去咨询心理医生，而不是经济学家。幸运的是，所谓的行为经济学家同时具备了经济学家和心理医生的最优特质。任何行为经济学家都能迅速地诊断出，你是一个“禀赋效应”（Endowment Effect）的受害者。

“禀赋效应”是一种非理性偏好，你希望保留你所拥有的东西，而不是换掉它或改变你所知道的邪恶。

为了揭示这种效应，研究者设计了一个典型的实验：每个参加实验的人都会得到一份小礼物。接下来，让他们彼此交换礼物。不论最初的礼物是什么，或者交换的礼物是什么，人们总是非理性地不愿交换礼物。

多佛的公寓不够好，师资力量也不强大，而你却很留恋多佛，这显然是不理性的。赶快搬去剑桥吧。当然，你可能会犯错，但是，可能犯错并不是不行动的理由。

——果断的卧底经济学家



我和女朋友准备买廉价机票去法兰克福。我们可以选择购买旅行保险，但是我觉得它不值4.95英镑。然而，我的女朋友坚持认为我们两个都应该买保险。如果飞机失事的生还率非常小，你几乎享受不到保险带来的福利。最可能的情况是，你的家人因他飞机失事而享受到赔付。最糟的情况是，你少了4.95英镑，而且罹难了；最好的情况是，你没有出事，但仍然损失了4.95英镑。买保险的合理性在哪里呢？

——法里德·达耶姆，英国诺丁汉



亲爱的法里德：

我赞同你不买保险的想法，但是我并不认同你的推理。人寿保险本身并没有不合理的地方（虽然对于那些无依无靠或者是自私的人来说，这是一个没有吸引力的产品）。总体来说，人寿保险是所有保险中少数几个比较合理的，因为它可以有效地预防重大损失带来的风险。还有一种是重大疾病保险，旅行保险也有这种功能。但是你可能并不担心这一点，作为欧盟成员国公民，你可以在任一成员国中得到廉价的医疗服务。

所以在我看来，你买的属于“捆绑保险”。小小的一份保险可以带来巨大的利润，这也是它和廉价机票捆绑销售的原因。然而，这是不必要的。在你的生命中，你赚到的钱是捆绑保险的数千倍。所以，你最好省下保费，忍受偶尔出现的小损失，你将得到长远的利益。我就是这样。

不过，请振作起来。虽然你站在了更高的角度看问题，但最好还是按照女友说的做。这可是个聪明的举动。

——规避风险的卧底经济学家



我对堵在地铁或电梯门口的人感到惊奇：他们明明知道只有等里面的人出来了，他们才能进去，挡住要出来的人只会耽误他们自己的时间，让他们更匆忙。这显然不符合他们的最佳利益。但令人震惊的是，这似乎是一个普遍现象。请解释一下！

——纳齐尔·卡齐



亲爱的纳齐尔：

我也发现地铁门口经常出现这个现象，但是电梯门口似乎比较罕

见，我认为这暗示了其中的原因。

确实，阻碍那些下地铁的人，人们可能会耽误几秒钟。

地铁上的每个人都被耽误几秒钟将是一笔巨大的社会损失，但是，对于那些自私的人来说，这无关紧要。

这的确会耽误人们的时间，但是你可能误解了这些人的目的。他们并不是想抓紧时间上地铁，而是想找个座位。也就是说，要在座位空出的第一瞬间上车，不然就只能一直站在门口，并妨碍别人上下。

这是一个经典的“囚徒困境”问题。如果每个人都退一步，大家都能更舒服一些，但是每个人却都为了自己的利益而拼命往里挤。

在电梯门口，这种现象没这么常见并不奇怪。因为电梯没有座位，而且通常有足够的空间容纳所有等候的人。

你所描述的这个行为是自私的，但不是非理性行为。

——彬彬有礼的卧底经济学家



比较优势理论告诉我们，人们应该充分利用自己的才能，但是也经常有人倡导“做自己喜欢的事情”。如果我在自己喜欢的事情上毫无天赋可言，该怎么办呢？我应该花时间和精力去追逐自己并不擅长的职业吗？

——乔伊



亲爱的乔伊：

你的来信很睿智，但没有表达清楚你理想的职业是什么。不过，缺少事实并不会妨碍经济分析，所以不用担心方法论的问题。比较优势理论表明，你应当专注于你相对于别人来说最擅长的领域。你可以当会计，然后花钱请一个厨师；或者当厨师，而花钱雇一个会计。正确的选择不仅取决于你是一个好厨师还是一个好会计，还取决于这个世界是否充满了更好的厨师和更差的会计。

这个原则与“做自己喜欢的事”的想法并不矛盾。工作做得好意味着你可以赚更多的钱，喜欢一份工作意味着你不介意少赚一点儿。一切都

要看你是更注重金钱，还是更注重快乐。

但是，如果你没有能力做好你所喜欢的工作，又该怎么办呢？其实，你的职业并不是你生活中的全部。经济学家安德鲁·奥斯威尔德认为，我们工作很卖力，但在友谊方面投资不足。所以，如果我的职业建议太消极了，那就忘了它，与你的朋友聊一聊吧。

——擅长比较的卧底经济学家

 我应邀在一次会议上发言。自然，我希望自己看上去尽善尽美。关于发言的长度、话题、时间等问题，我可以灵活控制。我是应该在会议开始时发言，还是会议即将结束时发言呢？请给我一些建议。

——杰里米·L，英国伦敦

 亲爱的杰里米：

任何人都可以告诉你，不要使用单调乏味的幻灯片，将重点表述得尽量简单一点儿。这虽然显而易见，但是大多数人却忽略了这一点，让听众感到不悦。

让我再来说一些不大明显的见解，这是由经济学家莱昂内尔·佩奇（Lionel Page）和他的妻子——心理医生凯蒂·佩奇（Katie Page）发现的。佩奇夫妇对《未知因素》和《美国偶像》等才艺节目的比赛结果进行了多年的观察。在这些节目中，选手表演才艺，观众投票决定希望看到谁再次出场。

根据这些观察，佩奇夫妇能够衡量出第一个出场和最后一个出场的选手，谁更具有优势；或者是在表演失败者后面出场，还是在表演出色者后面出场更好。由于大多数选手都要出场很多次，佩奇夫妇还考虑了节目制作人有意将表现出色的选手作为开场或是压轴的因素。事实上，他们还观察了同一选手提早或者稍后出场的结果差异。

结论是，第一个出场还不错，但是压轴更好。部分原因在于，那样更容易被观众记住。你似乎不想平淡无奇，所以一定要最后一个发言。

——演讲精彩的卧底经济学家

 我的老板最近设立了一个新的培训计划，作为一名新员工，我可

以参加这个计划。我不知道这是一次重要的学习机会，还是在浪费大家的时间。您有什么看法呢？

——本·哈密森

 亲爱的本：

你可能会对哥伦比亚大学的经济学家乔纳·罗克夫（Jonah Rockoff）的一些新研究感兴趣。罗克夫研究了一项纽约市教师的培训计划，该项计划很受教师的好评。在研究中，他剔除了一些繁杂的因素，比如笨拙的教师可能需要更多的指导帮助，这使得指导老师似乎降低了教学标准。

罗克夫的研究证明，该计划鼓励了教师继续待在原岗位，同时提高了他们学生的成绩。如果他的结论能够广泛使用，那么你更有可能从指导老师那里学到在原公司中如何工作，而不是跳槽的技能。

但是，效果似乎不太明显。那么，为什么培训如此流行呢？罗克夫发现，教师们相信指导老师可以帮助他们提高教学水平，虽然从学生的成绩来看并不明显。总之，我建议你参加这个培训计划。这可以让你看上去更合作，而且也可能学到些什么。就算没有用，你仍然可以说服自己这非常值得。

——深谙培训之道的卧底经济学家

 我有一个新的工作机会，这意味着我将从阳光充足的阿西尼（圣·弗朗西斯的家乡）搬到卢森堡（欧洲下雨最多、云层最厚的地方）。如果搬过去，工资当然会更高，但是，我是否应该考虑天气因素呢？

——西蒙娜

 亲爱的西蒙娜：

因为没有快乐测量仪，所以我不知道你有多喜欢阳光。但是我可以告诉你当别人处于你现在的状况时会怎么做。

表面上看，很多人都会选择阳光充足的地方，尤其是在空调非常方便的今天。比如，享有“阳光地带”美誉的美国南部人口持续增长，这通常被认为是对阳光的需求所导致的。

然而，哈佛大学经济学家埃德·格莱泽（Ed Glaeser）和克里斯蒂娜·托比奥（Kristina Tobio）的观点则不同。他们认为，1980年之前，美国南部出现的生育高峰期源于该地区飞速发展的生产力；1980年以后，美国南部人口继续增长，而房价的增长却远远落后于美国其他地区，这表明人口增长并不是对阳光的高需求所致，而是源于宽松的建筑规划设计。气候温和的加利福尼亚州由于过严的建筑限制，没有如此高的人口增长率。

这些都表明，人们并不像想象中那样看重阳光。换句话说，不要指望搬去卢森堡后会得到太多补偿，因为那些不受气候影响的竞争对手愿意为这份工作而接受更低的工资。

——身处阳光地带的卧底经济学家



我即将大学毕业，已经收到来自伦敦和纽约两家管理咨询公司的邀请函。我得承认，伦敦和纽约都是国际化大都市，在其中任何一处生活都很不错，问题是我应该选择哪一家公司呢？

——R·A，英国剑桥



亲爱的R·A：

恭喜你问对了人！太多人因为一个好的工作机会或者是恋爱问题而搬去另一座城市，却忽略了地理因素的重要性。喜欢城市生活的经济学家理查德·佛罗里达认为，城市的选择是最重要的，因为它决定了工作机会、生活质量、恋爱生活，以及其他很多事情。

也就是说，你似乎已经做好了决定。西雅图、柏林、达累斯萨拉姆、香港和莫斯科等城市都各具特色，但是纽约和伦敦之间并无太大区别。事实上，伦敦比英国其他任何城市都更像纽约。

如果你一定要做出自己的选择，至少可以顺应大家为了提升自己而涌向国际大都市这个潮流。或许，你应该考虑纽约：你在英国已经有了自己的朋友圈，而纽约可以丰富你的生活经历，扩大你的社交圈。显然，如果你在纽约能成功，那么在其他任何地方你都能成功。

——喜欢都市生活的卧底经济学家

---

[1] Cui bono，拉丁语，意思是何人得益。——译者注

[2] Bene vale，拉丁语，再会的意思。——译者注




# 第三章
# 家家都有本难念的经，果真是这样吗？

——养育孩子、财产分配和婚姻经营

俗话说，你可以选择朋友，但不能选择亲人。就像其他许多俗语一样，它不一定正确。准父母们暂时会承担近乎神圣的职责，决定创造多少人口，以及何时创造。正如我们将会看到的，这个决定之所以重要，是因为孩子被视为一种耐用消费品。

遗憾的是，一旦真有了孩子，这种类比就不再适用了。在《亲爱的经济学家》专栏所收到的信件中，关于咨询如何教导这些小捣蛋鬼的信件常常堆积如山。幸运的是，出现了“不肖子定理”（Rotten Kid Theorem）——诺贝尔经济学奖得主加里·贝克尔首创的理论，其他经济学家在这方面也有许多深刻的见解，比如让小孩（他们也是效用最大化的人）分担家庭义务，以及当他们长大成人而你逐渐衰老时，如何让他们经常探望你。

有关家庭的其他重大决策也常常困扰着夫妻。在这一章里，我们不再谈论恋爱问题，而是探讨婚姻带来的劳苦和损失。比如，谁照看孩子，离婚后房子归谁；最关键的是，谁决定马桶坐垫是盖上还是掀起。关于谈判、费用分摊和收益分配，经济学中有一套颇为完善的理论，这些信件最能检验它们的正确性。



我和丈夫已经有两个漂亮的小孩，并且我的肚子里还怀着一个孩子。但是，老大阿拉斯泰尔越来越任性了，我们不知道怎么管教他。我们威胁要惩罚他，但是他仍然肆无忌惮，我又不忍心真的处罚他。您能给我一些建议吗？

——西尔维娅·格雷厄姆，英国爱丁堡



亲爱的西尔维娅：

让我们从逻辑上分析一下你的问题。博弈论可以帮助你对这类交互效应做出选择。首先，阿拉斯泰尔决定是否顽皮，然后你再决定是否惩罚他。他只有在不受惩罚的条件下才会选择调皮，而你只会在不真正实施惩罚的情况下才会选择威胁惩罚他。

在这个博弈中有两个均衡。一个是你所抱怨的情况，小孩顽皮，你选择不惩罚。另一个则是你所期望的，如果他调皮，你就惩罚他，但你根本不需要实施惩罚，因为他很听话。第二个均衡听起来似乎难以实现，因为它的确不太可能发生，经济学家称之为“子博弈非完美均

衡”（Non-Subgame-Perfect Equilibrium）。换句话说，当阿拉斯泰尔向你“宣战”时，你会选择放弃惩罚。

难怪你会处于自己所不希望的“子博弈完美均衡”状态。经济学家早已认识到，在一次博弈情况下，你的威胁永远都是不可信的。但不要担心，你会跟你的孩子们不断地进行博弈，如此一来，状况就完全转变了。

建立强硬的态度非常重要。请谨记，当你惩罚阿拉斯泰尔时，你虽然输掉了一场战役，但赢得了整个战争；施加惩罚你会难受，但能防止他们将来的叛逆行为。当你作为纪律严明者的声誉建立起来以后，孩子们就会收敛些。这看起来不过是众人皆知的常识，但你要知道，这个研究使两个人获得了诺贝尔经济学奖。经济学家们一直努力地向你证明，有时候残忍是善待孩子的表现。

——严厉的卧底经济学家



我是当地一家保姆服务公司[1]的经理，我有个问题想请教您。会员们外出的时间太少了，他们每个人都想积攒足够多的优惠券，以降低雇用保姆的费用。但是，如果没有人外出，就没有人雇保姆来照看小孩，也就没有人能积攒到他们想要的优惠券数量。我在考虑是不是应该引入新的规则，强迫会员们增加外出次数，比如说，一个月必须外出两次。

——亚尼娜·布劳顿，英国洛斯托夫特



亲爱的布劳顿夫人：

你所在的保姆服务公司正处于衰退期。

这并不奇怪：你们实行从紧的货币政策，有着刚性的价格体系，面临着资本市场的严重失灵。

你的想法是正确的。如果每个会员都不外出，那么所有人都将面临困境，最终导致保姆服务公司无法正常运转。强迫会员外出并雇用保姆虽然可以制造繁荣的假象，但是无法保证你的计划或方法一定能够如愿以偿。

一个简单的解决办法是制造轻微的通货膨胀。R·J·斯威尼（R. J.

Sweeney）夫妇在他们的一篇著名论文《货币理论与国会山保姆合作社危机》（Monetary Theory and the Great Capitol Hill Baby-Sitting Co-op Crisis）中指出，这种方法收效明显。如果向每人发放额外的保姆优惠券，他们都会认为自己拥有了足够的优惠券，便开始更自由地雇用保姆。这种方式的风险在于，这种通货膨胀有可能会失控，即保姆优惠券过多，而保姆数量不足。

还有一个解决办法是，设立一个优惠券银行，以一定的协议利率借出优惠券。如果很少人愿意外出，就降低利率；如果保姆太多，就提高利率。

你也许希望建立一个委员会，以决定利率水平。

应该允许优惠券的价值上下波动。冬天很少人愿意外出，每个人都希望在温暖的晚上陪着孩子看电视，此时应增加优惠券。夏天来临时，应减少优惠券的供给。这种价格弹性比最聪明的央行行长更管用。

——有弹性的卧底经济学家

 我的儿子刚拿到驾照，但是他开车很疯狂。

我敢肯定他这样下去迟早会出事儿。如今，他看上了一辆破烂的二手车，它根本无法提供足够的保护。我正在考虑给他买一辆安全性更好的车，您觉得这个主意好吗？

——特里西娅·斯托特，英国威尔姆斯洛

 亲爱的斯托特女士：

你的问题是有关心理学的，而你提出的解决办法却是有关工程学的。你说你的孩子开车很疯狂，也许换个角度想会更有帮助，例如比起安全来说，他更偏爱速度和乐趣。考虑到这些偏好，他的开车方式是理性的。

就算你把他放在一个安全性更高的车里，可能也无济于事。如果他的车厢里装有硝酸甘油，或者驾驶杆上有尖锐物，那就真该劝他小心驾驶了。

另一方面，安全性能较好的车能降低疯狂驾驶的危险性，因此，你

的儿子会更加肆无忌惮，这是他的理性选择。这种现象被称为“佩兹曼效应”，它以经济学家萨姆·佩兹曼（Sam Peltzman）命名。佩兹曼发现，安全性高的车更容易让驾驶者放松警惕，从而导致更多的交通事故，司机死亡的数量与驾车安全性较低的车几乎相同，而且还会导致更多行人的死亡。尽管“佩兹曼效应”还有争议，但是后来的研究也得到了相似的结论。这个理论建议，如果你的儿子对他的车的安全性有信心，那么，他会选择疯狂飙车，而这种危险足以超过安全性带来的保障。

解决办法已经很清楚了，让你的儿子知道他的车安全性很低。放手让他买二手车，但是一定要有其他措施。让机械师偷偷安装气囊和防抱死制动装置，不过他们肯定会一直摇头感叹，这车到底是个什么怪物？

——两面派的卧底经济学家

 我和老伴结婚已经50多年了，生活非常幸福，唯独有一件事令我们不开心。我们有三个孩子，他们都已经长大成人。当我们去世后，孩子们能继承一大笔钱。但是我们认为他们都没有资格继承遗产。他们很少打电话问候我们，也从不来探望我们。您有什么看法？

——利尔夫妇，英国桑德兰市

 亲爱的利尔夫妇：

听到孩子对你们漠不关心，我感到很难过。爱无法强求，即使最有办法的经济学家也无能为力，但是需要关爱是很正常的。你们似乎并不关心他们是否真正爱你们，而只关心孩子们的表现。虽然爱不能强求，但至少能强迫他们重视你们。

一个明显的解决方法是威胁子女，只有每周打两次电话、每年探望父母4次的人才能得到遗产。

问题是，你的子女可能会认为，作为他们爱戴的父母，你们竟然不愿意将遗产分给他们三人，宁愿捐赠给“巴特西猫狗之家”。一旦他们相互沟通，就会联合起来拆穿你们的虚张声势。

幸运的是，经济学家阿维纳什·迪克西特（Avinash Dixit）和巴里·奈尔巴夫（Barry Nalebuff）已经找到了解决这个问题的对策，那就是打破子女冷落你们的僵局：告诉他们，如果每个人打电话和探望的次数都

达标，那么他们将得到等份的遗产；如果所有人都没办到，那么所有遗产将留给打电话次数最多的那个。这时，你的子女会意识到，一个简单的电话就能决定是否得到遗产的问题。这样就能得到你们所希望的均衡，让每个孩子都重视你们。

——处于均衡状态的卧底经济学家

 我和丈夫都不是信教者，但是我们认为应该让我们的孩子信仰某种宗教。您有何建议？

——雷切儿·哈里斯夫人，英国约克郡

 亲爱的哈里斯夫人：

自从宗教信仰被认为可能会对财务产生深远影响之后，许多父母都开始考虑你所说的问题。就拿参加教会来说，你把时间用于去教堂，你就无法工作或是享受休闲时光。这似乎要付出巨大的机会成本，但也可能有潜在的收益，因为你的子女可能在教会签订重要的商务合同。

宗教还是一种信仰。如果你灌输子女一套严格的道德规范，强加给他们关于天堂和地狱的信仰，他们也许会更正直。这意味着他们将被利用，还是获得更多信任？

显然，纯理论对这种问题的解释仅限于此。但是经济学家罗伯特·巴罗（Robert Barro）和雷切尔·麦克里利（Rachel McCleary）运用调研、统计的方法证明，信仰上帝并没有明显的经济效应，但是相信天堂和地狱就好似奖赏与惩罚，可以促进经济发展。参加教会排除了其他可能，无论你的子女在教堂做什么，他在那里跟人交流会比在其他地方更有益。

因此，你的问题是找到一种能教人明辨是非、花费时间最少的宗教。你大可放心，因为像英国这样存在宗教竞争的国家，可以产生效率更高的宗教，信仰程度更强，并且花在教堂的时间更少。现在你需要做的就是“货比三家”。

——虔诚的卧底经济学家

 恐怕我跟我的妻子要离婚了。我们一直为分配财产而争论不休，尤其是房子。我们的争吵使情况更加恶化。您有什么解决的好办法吗？

——B·格雷厄姆先生，英国肯特郡

 亲爱的格雷厄姆先生：

我很同情你。由于这些共有财产都有情感价值，夫妻之间很难心平气和地达成一致。恕我直言，其实你们都想掌控谈判过程，希望分得更多财产，但你们两人都口是心非。

对于这种问题的处理，经济学家曾经一度持悲观态度，因为撒谎的动机总是让具有情感价值的物品无法进行有效交易。买家希望贬低价值，而卖家则想夸大价值，从而导致交易失败。

然而，博弈论学者罗伯特·吉本斯（Robert Gibbons）、彼特·克兰普顿（Peter Cramton）和保罗·克伦佩雷尔（Paul Klemperer）的研究表明，当一件物品为共有财产时，有一种方式很容易达成有效结果，即其中一方必须买下全部资产。

克伦佩雷尔教授指出，你和妻子必须各自对1/2房子的价值进行报价。如果你出价更高，那么你可以得到房子，同时你必须支付给妻子一部分钱——你支付的钱就是两个报价的平均值。

这样，你说谎的动机大大减少了，因为如果出价太低，你就不得不廉价卖出房子。然而，如果你出价太高，那么代价又太大。对每一件要分配的物品，如果你愿意，都可以遵循同样的程序。

我只有一句忠告：因为克伦佩雷尔教授与他的妻子婚姻幸福，所以他的建议很可能只停留在理论基础上。

——讨价还价的卧底经济学家

 我们的结婚纪念日即将到来，我应该怎样向妻子表达我的爱？

——马尔科姆·海菲尔德，英国惠特斯特布尔

 亲爱的海菲尔德先生：

这要取决于你有多爱她。如果你认为她很乐意知道你的心意，最好用明显的信号表达你的激情。如果你们的爱情之火不如从前闪耀，平淡的表达方式会更好一点。

花和巧克力是典型的失败礼物。虽然这些东西总是很讨女孩欢心，并且价格不菲；然而，这样的礼物会让你的妻子无法分辨究竟是你不爱她了，还是你太缺乏灵感。

然而，你的问题显示出，你想象中的表达方式有点儿像要在屋顶大声喊出你的爱。一个简单的办法是，给她买一个特别昂贵的礼物，以表达你希望婚姻长久而幸福的愿望。一个感情不强烈的丈夫，如果没有这样的愿望，是绝不会发出这种信号的。

你还有别的选择。任何昂贵的信号都可以，甚至可以在她面前烧掉一沓50英镑的纸币。然而，并不是所有信号都能传递相同的弦外之音。买一件情趣内衣与送她沃达丰[2]股票所传递的信息就不一样，即使它们的价格相同。

最后，你送的礼物应该与众不同，一个不完全了解你妻子梦想和愿望的人，是无法想到这件礼物的。要么为她专门定制一幅油画，上面是她最钟爱的地方；要么送她一个签有“石玫瑰”字样的纪念物，以此唤回她对激情青春的回忆。这样你就成功了！你的礼物将体现三点：首先，你记得结婚纪念日；其次，你忠于婚姻；再次，你了解你的妻子。

——浪漫的卧底经济学家

 我怎么才能阻止我10岁的女儿打她的弟弟？

——辛西娅·埃文斯，英国约克郡

 亲爱的辛西娅：

我对你的问题感到很疑惑。诺贝尔奖得主加里·贝克尔在他著名的“不肖子定理”中证明了，这种行为只有当社会达到最佳效率时才会发生。用数字举例也许能帮助你理解这一点。假设你对自己和孩子的关心程度相同，那么，你将每周家庭预算为750英镑的爱、关心和金钱平均分配给你和你的两个孩子。

现在，将快乐和痛苦转化为货币形式。如果你的女儿打她的弟弟，弟弟会因为疼痛而蒙受损失，比如20英镑，而姐姐为虐待他而感到快乐，获得5英镑。这样，你的家庭预算总计减少15英镑。你的最优反应是平摊损失，将预算再次平均分配。最终弟弟得到265英镑（20英镑的

疼痛补偿费），女儿得到240英镑（为5英镑的快乐支付的费用），你自己得到245英镑。你的女儿在打完弟弟后境况变差了，她应该会控制自己的行为。

当然，也有可能你的女儿从打她弟弟的过程中获得的快感大于她弟弟对被打的憎恶感。如果她从中获得20英镑的快乐，而弟弟只损失5英镑，那总预算就会因此增加15英镑，而你们三个人将再次平分这笔预算。在这种情况下，姐姐的行为不仅是个人理性行为，并且还达到了家庭最优效益。

如果在你重新分配家庭预算后，你的女儿还是欺负她的弟弟，这表明她真的喜欢这样。有三种可能：你的女儿不理智，你的儿子不在乎被欺负，你的家庭预算分摊错了。

——做家庭预算的卧底经济学家



我16岁的儿子因为涂鸦和其他违法行为被警察拘留了。尽管他的普通中等教育证书上成绩很好，但他还是放弃了学业，没有工作的他似乎想毁掉自己的前程和我们全家的生活。我怎样才能让他明白，他必须量入为出，而且有义务为家里挣钱？

——伊莱恩·斯普纳，英国曼彻斯特



亲爱的伊莱恩：

你希望你的儿子遵纪守法、继续上学、有一份工作，然后量入为出？这样，你就能安心享用早餐，不再为他的事情而操劳费心了。

纵观历史，到处都充斥着这样的政府——它们没有认识到，只用一种政策工具是无法实现两个政策目标的。比如，我们都希望英格兰银行行长默文·金（Mervyn King）能防止通货紧缩、消除楼市泡沫，或者暂时推动一下经济，实现全面就业。由于他只掌握一种工具——利率，我们就不该愚蠢地要求同时实现三个目标。

三个目标需要三种不同的政策工具。防止犯罪行为需要严格的管制，也许有必要授权给一个独立的监管人，比如当地警察。如果你用金钱方面的激励，你或许能说服儿子完成高中水平课程。

但要说服他量入为出，可能比较困难。从理论上说，可以把他赶出

家门，让他自食其力。信用卡公司给他的贷款不会太久，很快他会明白“控制预算”的含义。但是你要让他相信，你根本不关心他的温饱问题。虽然你在来信中表达的是另外一回事儿，那就是你非常关心他。

——热心肠的卧底经济学家

 我和未婚夫准备生一个孩子。我们应该祈祷生男孩还是女孩呢？

——费利西娅·杨，英国班戈

 亲爱的费利西娅：

既然你已订婚，那么我猜想你一定希望带着你的宝宝参加婚礼。如果是这样，你对下面的内容应该很感兴趣：倘若你怀的是男孩，你生孩子的时候很可能已经结婚了。

经济学家戈登·达尔（Gordon Dahl）和恩里科·莫雷蒂（Enrico Moretti）基于300万人的数据样本，得出了这一结论。他们还得到了许多令人惊奇的结论，其中包括没有儿子的夫妻比只有儿子的夫妻更可能离婚，而且这样的夫妻更可能继续生孩子，也许是为了生男孩；没有儿子的离婚母亲不太可能再婚，即使再婚，她们也很可能再次离婚。

直观的结论是，大多数父亲很喜欢围着女儿转。我就为有个女儿而引以为豪。我还可以给你提供另一种解释。达尔的同事——进化论生物学家史蒂文·兰兹伯格（Steven Landsburg）告诉我们，生男孩比生女孩更能获得财富和地位。大多数女人可以生好几个孩子，但是男人能够拥有一大堆孩子，也可能一个都没有，这取决于他们的运气和地位。这意味着，有男孩的父母会努力避免劳民伤财的离婚，而生女孩的变数更大。

我的结论是，如果你婚姻顺利，无论生男生女都是幸福之事。如果你生了男孩，并且婚姻不顺，你不得不委曲求全，那就祈祷生女孩吧！

——崇尚男女平等的卧底经济学家

 两年前，我和妻子心平气和地离婚了。现在，我带着我的猫独居在我们以前生活过的房子里。问题是，我前妻的影子还是挥之不去，比如在装饰、家具等方面。改变家里的任何物品都会让我十分伤感，而且，在装饰房子方面，我也没有她那样的天赋。我应该怎么办呢？

——B先生，英国西南部



亲爱的B先生：

对你来说，雇用一个设计师或者向朋友征询关于重新装修房子的意见应该不是一件难事。你的问题在其他方面。实质上，你陷入了一种“时间不一致性”的境况。从你的字里行间可以看出，你想摆脱你前妻曾经买的那些家具，但是，你又没有勇气让这一切成为过去。

政府的遭遇与你有些相似。它们为了鼓励商业投资而许下低税率的承诺，但是没人相信它们会恪守承诺，所以双方都陷入最差的境地——低税率和低投资。倘若有约束承诺的措施，所有人的境况都会得到改善。《金融时报》中那些聪明的社论作家最近将约束承诺与奥德修斯的办法相比较。奥德修斯把自己绑到船的桅杆上，这样便可以不受伤害地安全聆听塞壬之歌了。

你也可以安排自己外出度假，并托付一个值得信赖的朋友在这段时间帮你重新布置房子。然而，要帮助人格分裂中的另一个你，我不太有把握。有时候你希望把石板打扫得一尘不染，有时你又想保留回忆。经济学家有什么理由可以让你选择其中一种感情，而放弃另一种感情呢？

也许，你只是需要忘记你对室内摆设的迷恋。你应该从亚历山大，而不是奥德修斯那里得到灵感。快刀斩乱麻，赶快从中解脱出来，好好找一个女朋友吧。

——有勇气的卧底经济学家



我开始怀疑我的丈夫在搞婚外恋，我怎样才能查出来呢？

——F夫人，英国牛津



亲爱的F夫人：

我建议你充分利用“信息市场”。在这个市场中，如果想知道某些事件的发生只要付款就可以了。比如，某个政客希望赢得竞选，需要预测竞选结果时，通常求助于信息市场。这个市场的预测结果通常比较准，比民意调查更好一些。这是因为该市场允许不同的人发表匿名言论，而他们每个人都可能知道某些重要信息。有把握的预测者所下的赌注会比较高，这就提高了其竞选获胜的权重。

像惠普这样的公司就利用内部信息市场对销售和生产进行预测。这种方法明显优于官僚方式，因为它揭开了隐藏信息。要知道，人们在公开场合是不愿透露这些信息的。而你现在就处于类似的困境。无论你的朋友告诉你什么，你都难分真假。不过，也许他们更愿意让他们的钱包说话。

实事求是地讲，你应该跟那些在2010年年底之前不可能与你丈夫发生婚外恋的人打赌。每个月你在易贝上拍卖两张本票：一张是如果你丈夫偷情被抓，你就付100英镑；另一张是如果他没有婚外恋，也支付100英镑。然后，广而告之。如果有人只愿花5英镑购买“有罪即付”的本票，说明市场认为你的丈夫是无辜的。如果“清白即付”的本票只能卖到5英镑，就能得出结论，有人——也许每个人——认为你的丈夫是个花花公子。

当然，你的丈夫可能会虚假报价，试图混淆视听，欺骗市场。但是不用担心，在这个流动性很强的市场中，欺骗行为几乎是不可能的，而且如果这样做的话，市场会让这种无耻之徒付出高昂的代价。

——拥有内部信息的卧底经济学家



我和丈夫已有一个儿子，正考虑是否再生一两个。依你之见，生几个比较好呢？

——艾玛·特拉弗斯，英国约克郡



亲爱的艾玛：

你想对孩子实现投资最优化，就不要忽视质量而只考虑数量。最著名的经济学家马尔萨斯（Malthus）也犯了同样的错误。他曾预言，不管家庭收入如何增长，家庭都会在新的资源上增加消费支出。

马尔萨斯没有预期到避孕技术的进步，这种进步使得许多像你这样的人更可能生育理想数量的孩子。他还犯了一个重大而细微的错误，他没有意识到当收入增加时，父母对孩子投资的增加不仅局限于生育数量的增多，而且在每个子女身上所花费的时间和金钱也会增多。

诺贝尔奖得主加里·贝克尔的分析认为，你可以增加子女的数量，也可以提高他们的质量，比如增加教育投资。贝克尔认为，研究子女的方

法可以像研究其他耐用消费品一样，比如说汽车。

没有人会像马尔萨斯那样错误地认为，百万富翁会买几十辆廉价的汽车。我们都明白，收入增长后一个更普遍的反应是，用奔驰替代斯柯达。由于我不是很了解你的情况，所以很难给出其他更详细的建议。但是，如果你意识到，你的问题是关于两个高质量子女和3个低质量子女之间的选择，现在你就应该比较明白我想表达的意思了。

有些人辩驳说，孩子不能与其他耐用消费品相提并论，甚至不能用同样的方式进行分析。或许是这样，但有个十分有趣的现象，这些人中有多少人选择生更少的孩子，而不是买更少的高档轿车？

——优生优育的卧底经济学家



父母们常常发现，他们的孩子中有些会比另一些更富有。父母的溺爱也是合情合理的，他们有时试图通过牺牲相对富有孩子的利益来帮助那些不太成功的子女，以求达到某种平衡。

所以，一个生活懒散的失败者是不是更有可能从父母那里获得最多的帮助？

——亚历山大·罗斯，英国伦敦



亲爱的罗斯先生：

“合理溺爱”（Doting but Logical）描述的是罗伯特·巴罗（Robert Barro）宏观经济模型与加里·贝克尔家庭经济理论中的父母。这种父母会确保他们的所有孩子都享受同等效用，他们会将自己大部分财产分给更穷的子女。或许你希望你的父母就是巴罗–贝克尔模型中的无私者。既然如此，你可以少赚点儿钱，好让父母将财产多分给你一些。表面上看，偷懒、懈怠似乎很有吸引力。再想想吧！

如果你的父母真是巴罗–贝克尔模型中的无私者，他们会确保所有子女在遗产上的效用都是相等的，即每个人从父母或其他兄弟姐妹那里分配到等额的财产。如果偷懒，你只会减少自己获得的财产份额。

你只能期望你的父母很天真，他们会疼爱你这个窝囊废，想都不想就把财产全都分给你。这样的可能性又有多大呢？

大多数父母会将遗产平分给子女。无法平分的遗产通常会留给对家里贡献最大的子女。经济学家奥德丽·莱特（Audrey Light）和凯瑟琳·麦克加里（Kathleen McGarry）访谈了3 000多个有两个以上子女的母亲，其中只有1%的人打算不平均分配遗产，因为其中一个子女比其他子女更需要帮助。喜欢的话你就偷懒吧，但是，赌赢的概率非常小。

——公平的卧底经济学家

由于文化原因，父母可能要给我包办婚姻，他们准备替我挑选妻子。这意味着我根本没有机会与女方在婚前同居，以了解对方与我生活在一起是否合适。而我必须做出一个更理性而非感性的决定。我的择偶要求很多，几乎没人能达到。您有何建议？

——乔希·戈帕尔，通过电邮

亲爱的乔希：

当我们选举议员时，我们是“委托方”，他们是能够代表我们的“代理人”。类似的，当股东选举董事会成员来使他们的股权价值最大化时，这些董事会成员是他们的代理人。董事会聘任经理为其做事，经理又是董事会的代理人。

试想一下，委托人对其代理人所做的事情是否都感到满意？如此一来，你就会明白为什么经济学家会提到所谓的“委托–代理问题”。

对你而言，父母扮演了代理人的角色。你应该如何鼓励他们从你的视角看问题呢？

最好的方法可能是根据结果付款。你的父母可以发行10万英镑的债券，只要你和你的妻子婚姻幸福，他们每年就能得到5 000英镑；如果你们离婚，你就能得到余下的钱。

当然，你的父母也许会问他们究竟能从中得到什么？此时，你可能不得不当发行债券的人，只有在父母选择失败时，你才能拿回你的钱。你的父母还会担心你和你的妻子会为了钱而合谋离婚，这可不是一个容易解决的问题。

——忠诚的卧底经济学家

 我应该在我的结婚礼单[3]上列出多少种礼物，才能使总效用最大化？

——克莱尔·宋，通过电邮

 亲爱的克莱尔：

结婚礼单反映了我们在社会交往中难得一见的诚实。你得承认，你希望客人挑选特别恰当的礼物。如果我们的态度像对圣诞节礼单和生日礼单那样平和，这个世界肯定会更加美好。

尽管如此，结婚礼单仍然充满着潜在的低效率；很明显，你考虑的就是这个问题。如果礼单太贵，你的客人可能会挑你最不喜欢的礼物送给你。你可能会收到卫生间的卷纸架，而一套高级锅组合却没人购买（我刚结婚不久，非常能体会这种痛苦）。

另一方面，如果礼单所列礼物太少，你会发现礼物被预订一空，于是，其他客人决定挑选一些比较别出心裁的礼物，这显然是场灾难。同样糟糕的是，之前有意愿购买礼物的客人最终空手赴宴。

解决的办法有些费体力，但或许值得一试。你需要把结婚礼单分几次公布。先公布一批最想得到的礼物，并随时关注进展情况。当礼物选择所剩不多时，把次等的礼单公布出来，如果他们又开始抢购，再公布下一个等级的礼单。现代科技使这项工作变得非常轻松。

当然，这还是挺麻烦的。在我自己的婚礼上，我曾提议免去结婚礼单，用“红包”代替。这似乎要简单得多，但是我的未婚妻一口否决了我的想法。

我也不知道原因。

——受挫的卧底经济学家

 关于我的儿子（一个4岁，一个2岁）看电视的时间应该控制为多久，我和妻子持有不同的意见。她表现得更宽容些，也许是因为她平时花了更多的时间照顾他们，想休息一下。我们应该如何打破这个僵局？

——保罗·米切尔，英国白金汉郡

 亲爱的米切尔先生：

我不确定你们的意见是否真的无法达成一致。你和你的妻子都希望孩子们在学校表现优秀。你的妻子想多拥有一些清静的时间，你的儿子想多看会儿电视。只有这些要求相互排斥时，才是有问题。

它们看上去并不矛盾。芝加哥大学经济学家马修·根茨科（Matthew Gentzkow）和杰西·夏皮罗（Matthew Gentzkow）最近写了一篇论文，谈论看电视对孩子的考试成绩和未来职业的影响。他们发现这样的影响很小，甚至是有益的。对于那些父母不说英语的孩子而言，益处更为明显。

之前的研究没有将电视本身的影响与家庭鼓励孩子看电视的影响分清楚。我敢打赌，一个穿网眼背心的父亲，他的孩子在学校的表现也比较糟糕，但这不是网眼背心的错。

根茨科和夏皮罗观察了整个美国的电视普及情况。1940年，纽约的家庭就有电视机，但是丹佛的家庭直到1952年才有。任何能收看电视的地方，小孩每天收看电视的时间约为三个小时，其中许多内容都具商业性质，很少涉及教育节目。所以，如果电视真有那么多坏处，那么在纽约的年轻人应该比丹佛的被腐化得更早一些，但是他们没有。

抛开你的成见，安心坐下来观看一下《大鸟》节目，你或许能有些收获。

——爱看电视的卧底经济学家

 我是否应该按照我妻子的要求，把马桶坐垫放下来？或者，干脆自私一点，让她在自己需要时再放下？

——迈克尔·戈文德，英国塞伦赛斯特

 亲爱的迈克尔：

密歇根大学经济学家杰伊·皮尔·乔伊（Jay Pil Choi，男性）的研究表明，男人觉得很正常的事情，对于女人来说却很难理解。基于最合理的假设条件，“现状规则”（让马桶坐垫保持掀起状态）比“放下规则”（把马桶坐垫放下来）更有效率。原因是，马桶坐垫只有在有人需要它时才有必要掀起或放下。

如果男人连续两次使用马桶，当他再上厕所时如果马桶坐垫是掀起的，“现状规则”就节省了放下马桶坐垫的时间。乔伊还用神奇的数学方法证明，即使你给妻子造成的不便是给你造成不便的三倍，“现状规则”仍然优于“放下规则”。

那么，为什么还存在无休止的争论呢？数学家理查德·哈特（Richard　Harter，男性）通过计算证明，从单身生活转为男女同居生活时，掀起或放下马桶坐垫的成本会增加。因为男人有时也需要放下坐垫，他们已经习惯忍受搬动它的麻烦。而女人独居或者与女伴同居时，根本不存在放马桶坐垫的问题。因此，男女同居后显然会增加这种成本。

不过我觉得，这些思想家都忽略了更重要的因素。假设存在两类男人：细心周到的绅士和自私鬼，女人们很难一眼分辨出这两种人。但是，只要把马桶坐垫放下去，男人就能很轻松地将自己归于绅士类型。这可是我很早就学到的有用经验。

——有绅士风度的卧底经济学家

 我想请人帮我重新粉刷一下厨房，我不想自己辛苦地抱着油漆桶刷漆。不单单是因为我讨厌自己动手，而且因为作为一名有专业技能的人，我也想将财富回流到社会当中去。但是我的丈夫却说应该亲自动手，如果一旦出现石油危机，我们还能靠这项技能解决工作问题。您怎么认为？

——马里恩·德贝克尔，英国布里斯托尔

 亲爱的德贝克尔夫人：

你们俩都很糊涂。如果你决定聘请专业油漆工粉刷厨房，而不是利用空余时间由自己来做，你并不会创造任何可以回流到社会的财富。如果你自己动手，支付油漆工的钱就可以用来旅游、去餐厅吃饭或者买衣服。我不明白你为什么宁肯把钱付给油漆工，也不愿付给服务生或是旅游公司。

也许你担心，如果你不雇用油漆工，你的钱一时半会儿还用不出去，这样就没人能从中受益。但是，你节约下来的钱可以用来投资，你的后代会因此更加富有。

雇请油漆工的原因应该是，他们比你做得好，而且花费的时间也比自己亲自动手少得多。同时，你的丈夫又有点儿偏执。你可以周末让他出去玩玩彩弹游戏，趁此机会让油漆工到家里工作。

我不知道布里斯托尔那里的情况如何，但是在伦敦，没有什么迹象表明我们将回到石器时代。即使文明时代将要结束，我仍搞不明白，懂得粉刷厨房的技术为什么如此重要？

——专业的卧底经济学家



我有个两岁的女儿。我在考虑开立一个免税的“儿童信托基金”账户，为她的大学学费或者第一套房子存点儿钱。问题是，按照“儿童信托基金”的规定，这笔钱在我女儿18岁生日那天就归她所有了。到那时，我根本无法阻止她将钱挥霍在谈恋爱、飙车和豪华度假上。您有什么建议吗？

——蒂莫西·莫利纳里，英国伦敦哈克尼



亲爱的蒂莫西：

显然，你是一个未雨绸缪的人，同时控制欲也很强。因此，你可以将钱投资于其他渠道，然后按照自己的想法给她钱。这意味着更多的税金或费用，或者两者都会更多一些。但关键的事实在于，即使这样的安排也不能阻止你的女儿享受她想要的高品质生活。

你没有认识到，就算父母将钱牢牢存在安全的信托基金里，直到女儿21岁、25岁或者30岁，你的女儿还是可以带着证件去任何银行，并立即获得一笔抵押贷款。

到时你该怎么办呢？显然，你应该将钱捐给“巴特西猫狗之家”，并把这件事明确地告诉你的女儿和她的银行经理。

这应该很有效，但是我不明白，你为什么对女儿自己做主的能力如此没有信心。也许你在年轻的时候应该买一辆跑车，这肯定会让你稍微放松一些。顺便说一句，她不会等到18岁才和她的男朋友做那些蠢事。

——未雨绸缪的卧底经济学家



我刚刚离婚。由于生活成本增加，并且要支付给前妻赡养费，所

以我的个人可支配收入将大大减少。再加上我之前并不想离婚，是不是可以这样说，我的情况将从此恶化下去？

——杰勒德·尼克尔斯，荷兰马斯特里赫特

 亲爱的杰勒德：

你的情况确实不怎么好，我很同情你。如果能够安慰你的话，我能想到5位诺贝尔经济学奖得主提出的一些有益建议。

也许最好从衡量你的“永久性收入”开始，这是米尔顿·弗里德曼提出的用来描述你一生中平均收入的专业术语。从货币角度来讲，你未来的永久性收入看起来似乎降低了。但是弗里德曼的分析认为，你应该将你的悲痛分散到你的余生之中，而不是一次性承受如此大的打击。

加里·贝克尔研究了婚姻中的非货币收益。这些收益对你有利，但对你的妻子显然是不利的。罗纳德·科斯（Ronald Coase）的观点认为，你应该找机会与妻子进行协商，比起你妻子对婚姻的不满，你可能更珍惜它。如果是这样的话，你可以付钱让她留下来。

如果那样也不行，你应该乐观一些。经济学家罗伯特·默顿和迈伦·斯科尔斯认为，离婚使你有更多新的选择。这些选择目前也许不明显，不过，你也许会发现自己可以享受躺在床上吸烟的感觉，光明正大地与女人调情，甚至娶一个拥有大笔遗产的女人。这些都是不确定的，但正因为人生的无常，才使这些选择具有价值。

弗里德曼、贝克尔、科斯、默顿和斯科尔斯都因这些研究成果获得了诺贝尔经济学奖。离婚是痛苦的，但是，总有一些经济学知识可以舒缓痛苦。

——善解人意的卧底经济学家

 我现在72岁了，正准备立遗嘱。我的女儿中，有的婚姻幸福，有的仍然是单身（经济上可能相对困难）。道义上讲，我似乎应该对后者更慷慨一点儿。在我年老时，我的未婚女儿更可能给我提供帮助，难道不该对她更慷慨些吗？从经济角度看，她为我提供服务，我就该给她报酬（她也希望因此得到补偿）。她的姐妹们要么太忙，要么因为小孩抽不开身。请给我一个经济学理由，让我对未婚女儿更慷慨一些。

——汤姆·霍尔顿，澳大利亚

 亲爱的霍尔顿先生：

让我们一次性地解决这个问题。离婚的女人势必遭受经济冲击，而离婚男人的经济状况却比结婚的时候好。它说明了什么？你也许认为，这意味着离婚对女人不利。其实，离婚对他们都是不利的。如果女人宁愿花钱离婚，她们肯定十分厌恶这桩婚姻；而男人肯定喜欢这桩婚姻，因为他们离婚后将会变得更富有。所以，不用为你的单身女儿感到太难过，她的已婚姐妹说不定正祈祷能得到一大笔遗产，这样她们就有钱离婚了。

一个更好的理由是，你的未婚女儿希望能在你老态龙钟时照顾你。也许你的态度应该更鲜明一点，她为你打扫房间后，为什么不按小时付费呢？公平起见，如果其他女儿也来探望你，你同样应该付费。这个方法有个潜在的好处，即你在这个开放性市场上引进了竞争。届时你可能会发现，你的女儿可都不是廉价劳动力。

——有竞争意识的卧底经济学家

 我有两个孩子，一个5岁，一个8岁，他们简直快把我逼疯了。我试图管教他们，但他们还是非常任性，有时我发起脾气会打他们，这样做错了吗？我还能怎么做呢？

——吉尔·黑恩斯利，英国伦敦切尔西

 亲爱的黑恩斯利女士：

孩子也是效用最大化的理性人，但他们有较高的“贴现率”，因此具有短期行为。当场给予轻微的惩罚和小小的奖励是让他们循规蹈矩的最有效的激励。

父母总是不能建立可信的“过后惩罚”。如果你曾经虚张声势地吓唬他们，理性的孩子们就会轻视这种惩罚的威胁。

这两种事实共同支持了那种由来已久的传统做法——在奖惩板上画红星和黑星。尽管这只是在纸上画一个记号，但它相当于当场奖励或惩罚。可以将红星减去黑星的总数与零用钱联系起来，以增强奖惩板的功效。这种政策框架是客观透明的，让你更难对自己的威胁食言。如果黑

星出现在奖惩板上，周末你就可以光明正大地不给他们零用钱了。

你没必要打孩子，除非你很穷。这并不是将贫穷的父母划为另一类，只是应该认识到，如果一个家庭无法支付足够的零用钱，那就不存在什么有效的经济威胁。取消零用钱的一个主要替代方式就是打屁股，这是免费的。

经济学家布鲁斯·温伯格（Bruce Weinberg）发现，经济条件不好的父母打小孩和取消零用钱的频率比其他父母更高，甚至那些中等收入的父母也是如此。但是，如果你给得起合理的零用钱，那么扣掉它就是你对他们的所有惩罚。

——不使用暴力的卧底经济学家



我今年25岁，是个有抱负的女人。我刚刚开始创业，并希望它成为我一生的事业。但我也很想生一个或几个小孩。我应该如何安排时间呢？

——E·琼斯，英国伦敦西部



亲爱的琼斯女士：

在劳动力市场上，已为人母的女性，其竞争力似乎不如没有孩子的女性，但这并不是简单的因果关系。它也许暗示着，期望事业成功的女性会推迟生育，但是推迟生育不一定会促进事业成功。

这一说法似乎无从考证，但事实并非如此。弗吉尼亚大学经济学家阿玛利娅·米勒（Amalia Miller）研究了妊娠时间及其对收入的影响。结果显示其影响比较大，推迟妊娠时间一年，你的预期收入将增长10%。一个原因是你工作时间更长，另一个原因是你将享受更高的工资待遇。对你这样的专职人士，工资效应甚至更高。

这些数据剔除了选择怀孕时间的影响，因为它们都是偶然性的。米勒教授进行了三类对比。她比较了分别在27岁和28岁成为母亲的女性，由于这两组人都有避孕措施，所以不存在时间选择问题。他又将27岁怀上孩子的女性与打算在27岁怀孕但没怀上的女性，或者在27岁流产并在来年怀孕的女性做比较。结果显示，那些想在27岁怀孕，但由于运气不佳而怀孕失败的女性，在事业方面更为成功。

米勒教授的研究表明，你应该尽量推迟怀孕。不过，她的研究方法提醒你，这也许由不得你。

——已为人父的卧底经济学家

我和妻子将迎来一个女儿，打算给她取一个美丽的非洲名字“爱莎”。不过问题是，我们都不是非洲人，而且我的岳母想给她取一个更为传统的名字，比如“莫莉”或者“利丝”。

您能提供一些建议吗？

——蒂姆·蒙克斯，英国伦敦

亲爱的蒙克斯先生：

首先，你的女儿是否会因为非洲名字而在职场上受歧视？其次，她自己是否喜欢这个名字？

经济学家森德希尔·穆莱纳桑（Sendhil Mullainathan）和玛丽安娜·贝特朗（Marianne Bertrand）向波士顿和芝加哥的雇主发出了上千份虚假求职信，随机使用了具有明显黑人或白人特征的名字。他们发现，这些雇主对黑人求职者明显存在种族歧视。而且，高素质的黑人求职者比低素质的黑人求职者好不了多少。招聘者好像只要看到“杰梅因”或者“拉托尼亚”之类的名字，就会把求职信扔到一边。

然而，罗兰·弗莱尔（Roland Fryer）和史蒂文·列维特的研究表明，给一个黑人小孩取白人名字对他的前途并没有帮助。你的想法很少见，我也不清楚你的目的是什么，但至少你会让种族主义者犯糊涂。

还有一个你女儿自身喜好的问题。十几岁的青少年喜欢平凡的名字，但是很多大人会有不同的看法。因此，你得起一个灵活的全名，一个有趣的中间名和一个平凡的首名，或者反过来也可以。在她成长的过程中，她可以灵活变换名字，而且我认为她比你、我甚至你的岳母更有权利决定取什么名字。

——民主的卧底经济学家

我的继父是个酒鬼，他把时间和金钱都用在了酗酒上。对此我非常愤怒，甚至想采取一些愚蠢的挑衅行为。

我的母亲赚来维持这个家的钱越来越少了。虽然我已不住在那里，但是不久后我还得为他们提供经济资助，以免母亲陷入债务危机。对待这样一个只会酗酒的酒鬼，我应该怎么办？财务问题如何解决？我怎样才能不再为继父的行为而感到惶惶不安？

——匿名者

 亲爱的匿名者：

你的继父是沉溺于酗酒，但你真正的问题在于，你的母亲沉溺于你的继父，而你沉溺于她。一些经济学思想有助于打破这种不必要的沉溺（诺贝尔奖得主托马斯·谢林创造了“人类工程学”这个术语），但是他们假设痴迷者自己有意愿摆脱这种习惯。然而，并不是每个人都想打破各自的沉溺，这会使他们达到“理性沉溺”（Rational　Addictions，由另外两位诺贝尔奖得主加里·贝克尔和凯文·墨菲建立的理论）。“理性沉溺”认为，考虑到所有的成本和收益，所有人都宁愿保持原来的沉溺状态。

所以，你不应该再看重沉溺本身，而应该注重外部性。你的继父对你造成了很大的伤害，而你的母亲没有对你做出任何补偿。诺贝尔奖得主罗纳德·科斯（Ronald　Coase）认为，外部性可以通过廉价交易来解决。你只需付钱给你的继父让他停止喝酒，或者他付钱给你让你停止抱怨。问题是，科斯定理要求你们的协商没有时间成本、没有麻烦或者尴尬。但针对你的情况，这似乎办不到。

——无计可施的卧底经济学家

 当送礼或给予回报时，我会情不自禁地对所有人一视同仁，即使我本想区别对待，或者对方本应受到不同的对待。我只会区分不同的群体（我的子女，我的侄子和侄女，我的朋友等），而不会在每个群体内部进行区分。因为不想表现出任何偏袒，或者产生敌对情绪，我给同一群体中每个人的礼物都是等价的。

如果企业效仿我的这种模式，“激励”作用是否会荡然无存？但这也意味着不会产生反感或造成不和谐，对吗？

——艾迪达·罗森施托克，德国

 亲爱的艾迪达：

我不清楚你为什么会认为，如果懒惰、无能和粗鲁的员工获得的薪水与勤劳、能干和友善的员工一样，公司里的气氛会非常和谐？不过，你的话有一点道理。一份有关竞争性薪酬制度的研究表明，竞争性薪酬制度确实能激励员工，比如请假较少。但是，这也会鼓励员工拒绝共享资源，暗算同事。雇主必须判断，这种激励对员工产生的自我改进是否大于不协作工作所造成的损失。

其实，我更感兴趣的是，你为何采取这种奇怪的处事原则。对于孩子是变成街头小混混还是银行家，你真的就漠不关心吗？适当的激励能够创造奇迹。

即使你认为公平最重要，你也不应该只关心自己给予了多少，而应该关心收到礼物的每个孩子或者朋友认为自己得到了多少。如果百万富翁和乞丐从你那里得到的同样多，这意味着你所定义的“公平”是以自我为中心的。毫无疑问，这种“公平”使你付出最小的努力，面临了最少的尴尬。可见你是何等的自私！

——气愤的卧底经济学家



我的岳母让人非常恼火。最近一次我去拜访她，她终于惹得我怒火中烧，以致我对她出言不逊。原本是她惹怒了我，可是在她和我妻子看来，我简直是无理取闹。现在事态有些紧张，我认为我应该道歉，但是又不想承认她是对的（实际上她确实不对），我也不想听她唠叨。经济学可以帮我解决这个问题吗？

——詹姆斯，英国伦敦北部



亲爱的詹姆斯：

对于经济学家来说，道歉是一种“廉价协商”，它没有成本，因此也没有任何意义。所以，经济学显然不是这个问题的切入点。但是，斯坦福研究生商学院的经济学家本杰明·霍（Benjamin Ho）能够帮助你，霍一直在进行道歉经济学方面的研究。

他观察到，道歉使我们更讨人喜欢，但也使我们看上去无能。从心理学上看，这是一种直觉反应。例如，心理学家菲奥纳·李（Fiona Lee）和拉拉·蒂登斯（Lara Tiedens）向研究对象展示了一段经过剪辑的比尔·克林顿谈论莱温斯基绯闻的短片。

在这段短片中，克林顿似乎充满歉意。看完之后，受试者说他们更喜欢克林顿了，但不如从前那样敬重他。这表明，道歉根本不是廉价协商，它只是一种笨拙的讨喜。道歉的替代方案是拒不承认错误，让自己看上去像一个有担当的男子汉。

你拒绝道歉会发出一种明显的信号：如果你岳母尊重你，但与你们保持距离，你会更高兴。这听起来很不错，但是，你知道为什么你的妻子会不高兴吗？

——充满歉意的卧底经济学家

 我和我的妻子分居了。自然，我们的关系不太好，但也不坏。离婚诉讼已经启动，我们将面临分配财产的境况。我应该聘请一位律师吗？但是我不确定这样做是否值得。

——塞思，通过电邮

 亲爱的塞思：

你显然清楚这是一场有2~4位参与者的零和博弈。财产将在你、即将成为你前妻的人，以及你们聘请的律师之间进行分配。

你担心聘请律师会让钱白白浪费掉，这一点你是对的。虽然现有的证据不充分，但仍然值得考虑一下。

奥地利经济学家马丁·哈拉（Martin Halla）搜集了一些奥地利离婚诉讼的数据，从中发现了一个奇怪的现象。当没有律师介入时，丈夫最终支付给前妻的赡养费最少；如果丈夫聘请律师，而妻子没有，赡养费反而会上升（当然费用也会增加）。如果妻子聘请了律师或者夫妻共同聘请了一位律师，丈夫支付的赡养费也会更多。对丈夫来说，最糟的情况是双方各自聘请律师。除支付更多的赡养费之外，诉讼时间会更长，费用也会更高。

请谨慎解读这个研究结果，因为还不清楚究竟是律师使丈夫的局面更不利，还是丈夫在希望渺茫时才聘请律师。不过，哈拉的研究确实证明了你的疑虑。

哈拉的研究表明，如果没有更好的信息，你将拥有“占优策略”，即无论你的妻子怎么做，你的策略都是最优的。这个策略就是不雇用律

师，但千万不要让你的妻子看见马丁·哈拉的任何研究。

——保守秘密的卧底经济学家

我给我5岁的孩子办了一场生日派对，但是，这场生日派对是与另一位母亲合办的。我花了200英镑，却收到至少价值300英镑的礼物，我对此感到很内疚。如果我是一名客人，我不会喜欢这样的派对，因为主人只提供一个派对礼袋[4]，却收到两份礼物。但合办派对确实是一种理性的做法，因为你只掏1/2的钱，却收整份礼物。是这样吗？

——一位母亲，英国伦敦南部

亲爱的母亲：

祝贺你举办了一场高效率的生日派对。这看起来似乎是一个意外惊喜，因为你没有认识到这里面真正稀缺的资源。这种稀缺资源不是聚会食物或者一次性玩具，而是时间。通过与一位朋友合办生日派对，你为许多父母节省了时间，否则他们就要接连参加两个派对。孩子们可能会觉得受了亏待，但过后也许就不会了，即便是5岁的孩子也不想天天参加派对。

至于在这些派对上获利，一位经济学家的理解是，礼物不需要立刻交换，价值也不需要严格对等。你举办了一个有利可图的派对，但当你参加这样的派对时，你也会感到被剥削了，或许你应当看到它的两面性。这些利润和损失用不了多长时间就会扯平。况且，信贷紧缩还不严重，你不至于连一两个月都等不了，就盼着还礼吧？

至于派对礼包，它们确实是不道德的。为了减轻你的负罪感，你让其他孩子多吃了点儿糖果和富含添加剂的食品。这是一种慷慨的行为还是懦弱的表现？我建议你将派对礼包减半，而我唯一不满的是，你没有将它们全部取消。

——表示庆贺的卧底经济学家

2006年我买新房时，我将房屋30%的产权给了我姐姐，这样她就算有房一族了。作为回报，她为我付了首付，大约为房子总价的20%。

鉴于我对这所房子的投资贡献更大，当房子卖出时，我是否应该得到70%以上的收益？

——本

亲爱的本：

你们竟然没有商定好就签订了这份价值高昂的合同，真是不可思议。不过，也许我不该感到惊讶，因为你的来信表明，你根本没弄清楚这是怎么一回事儿。

你不能像分摊饭钱一样与别人“分摊”抵押房产。

如果你只是说，你给姐姐30%的产权，作为交换她需要支付首付款，那你就不应该反悔。

但我认为你的意思是，你姐姐为你支付了房子的首付款，并拥有30%的房屋产权，但迄今为止你没有得到任何回报。不过你没看到事情的另一面，你的生活成本降低了，并且避免了房地产市场的风险。由于房地产泡沫，你们的合伙投资取得了回报，你现在却想多分得一些收益。倘若事实上出现的是房地产市场的萧条（这是你买房时业内普遍的预期），你会提出承担70%以上的损失吗？

你们的糊涂协议没有明确的结果，但你姐姐享受更多的收益却是合理的。

除了风险，她什么都没得到，而你的生活成本却降低了。家人果然很有帮助啊。

——精明的卧底经济学家

我22岁了，有一个妹妹。在我十几岁时，父母相当严格。那时我非常懂事，不随便夜不归宿，不吸毒，从不过度吸烟，毕业后我找了一份不错的工作。但是，现在我那17岁的妹妹却可以为所欲为：父母放纵她吸烟，任由她和男朋友在外过夜，对于她的其他不检点行为，他们也装作没看见。这对我太不公平了。我是不是不应该像十几岁时那么古板？

——乔治，英国赫特福德郡

亲爱的乔治：

在最近一期的《经济学期刊》上，介绍了一个与此相关的简单博弈模型。所有的青少年都希望为所欲为，但是又害怕父母惩罚自己。父母威胁会惩罚违规行为，但是只有一些父母会真正严格执行。在这个博弈中，你妹妹的存在对你不利。你的父母明显会心软，但是他们肯定会假装严格，因为每次他们惩罚你的时候，知道那也是在警告你的妹妹。

既然你已脱离父母，“听话”的好处大大降低，纪律也就失效。你的妹妹逼迫父母，并发现他们并不像外表显示的那么严格；要是换作你的话，就不会这么轻松做到了。然而，沉没成本就是沉没成本，所以你就安心做你的工作吧。如果你真想吸毒和生活不检点，我敢肯定现在为时不晚。

——容易犯错的卧底经济学家



在有些国家，产妇和初生婴儿要在医院住几天，但在另一些国家，医院却让他们快点出院。哪个是对的呢？我怀孕了，想知道我应该在医院多住一段时间，还是在孩子出生后尽早离开。

——米歇尔，英国伦敦北部



亲爱的米歇尔：

简单的分析难以回答你的问题，因为我们认为比较复杂或者令人担心的生育才会在医院待更长时间，但这并不意味着长时间住院会导致事情的复杂和令人担心。

相反，我们需要观察导致尽早出院和较晚出院的负面原因。

还好我们不乏这类案例。加利福尼亚州的保险公司会为产妇和新生婴儿支付一定天数的住院费用，但住院时间是从午夜零点算起。一个零点过一分出生的婴儿在医院的第一夜有将近24个小时，而一个零点之前两分钟诞生的婴儿在医院的第一夜其实则只有几十秒。经济学家道格拉斯·阿尔蒙德（Douglas Almond）与约瑟夫·多伊尔（Joseph Doyle）通过比较前面两种情况，研究了在医院多住一晚是否会有帮助。

他们关注母子是否存活，是否需要再次住院。事实上，没有证据表明在医院里待久一点是有益的。

我的经验是，母子在医院多待一天，就为父亲赢得了多一天轻松的

喘息时间。

——放松的卧底经济学家

 我和丈夫工作非常繁忙，我们还有两个不到5岁的小孩需要照顾。哄孩子睡觉有时很愉快，但更多时候则让人疲惫和烦心。哄孩子睡觉的大部分工作，尤其是讲故事和盯着天花板等孩子入睡，最好由一个人做。我们应该如何分工呢？

似乎明显应该选择轮流照看，但是，当其中一人已经筋疲力尽的时候，又该怎么办？我们是否要进行一场拍卖或者使用其他方法？

——索菲·贾米森

 亲爱的索菲：

你的问题出奇的微妙。轮流哄孩子睡觉效率并不高，因为这可能意味着已经筋疲力尽的一方还要继续面对这份苦差事。而一个随意的单边支付[5]体系十分复杂，如果你们其中一方只是想喝杯酒、看看电视而假装疲惫的话，这个体系可能就会失灵。

类似的情况非常普遍。例如，一个产品价格固定的卡特尔联盟会面临一种权衡——严格的利润分成规则与复杂的市场份额体系。苏珊·艾希（Susan Athey）教授运用数学方法分析了这个普遍性问题。她发现，效率较低但更为简单的机制通常（但不是一定）更有用。所以，你们确实应该轮流哄孩子睡觉，如果偶尔出现不理想的状况，那就自认倒霉吧。

请注意，艾希也有两个不到5岁的孩子。

——轮流照看孩子的卧底经济学家

 我有两个孩子，我的父母有时会帮忙照看他们几个小时，对此我非常感激。但问题是，他们给孩子吃很多巧克力、薯片和冰激凌，这不利于孩子的健康，不利于培养他们良好的行为习惯。我努力为孩子提供有营养的食品，但父母在这方面却帮了倒忙。为什么他们会有如此不同的观念呢，我该怎么做才能改变他们的想法？

——F·M，英国坎布里亚郡

 亲爱的F·M：

这种现象很常见，但原因并不是你所想象的那样。你的父母并不是观念不同，他们只是用了不同的激励方式而已。就像你推测的那样，给孩子吃垃圾食品所付出的代价是长期的，孩子们变胖、长龋齿，并且拒绝吃更健康的食物。

相比之下，给孩子吃垃圾食品的好处，如愉悦的笑容、充满感激的吻、顺从的安静都是短期的。对于临时照看者来说，这种做法是完全理性的。

你应该改变他们的激励方式，而不是把时间花在与他们争论上。不幸的是，这并不容易。你可以试着好言相劝，威胁是毫无用处的，因为他们是在给你帮忙。

或许最好的方法是把孩子给父母照看的时间安排得更长一点。在尝试哄吃了糖而过于兴奋的3岁小孩睡觉后，你的父母会对奖励的好处有一个全新了解。

——健康饮食的卧底经济学家

 我年幼的儿子放学回家后问我："妈妈，什么是信贷危机？"我应该如何向一个5岁的小孩解释呢？

——L·G女士，英国伦敦

 亲爱的L·G女士：

在2008年不久前的一天，有个叫康苏瑞拉（Consumerella）的女孩，她从来没有做过什么错事，但她没有钱买她心爱的东西，于是，她去找仙女帮忙。仙女打电话给一个叫"侏儒怪"的人，这个人住在华尔街，自称能够将稻草变成金子。"侏儒怪"将咒语的秘诀告诉了仙女。秘诀写在一张很小很小的纸上，仙女想："巫师交易委员会"可能已经审核过了，所以她并没有看这张纸。

这样，仙女以相当低的成本拿走了一堆金光闪闪的"稻草衍生品"。由于这笔金子来得如此便宜和容易，仙女把钱大胆地借给了康苏瑞拉。康苏瑞拉参加一个大型派对需要钱，而仙女借给了她所需资金的125%。康苏瑞拉买了一件珠光闪闪的礼服、一座宫殿和一辆奔驰车，

余下的钱都买了香槟。

第一笔还款金额的最后期限在午夜12点，但是康苏瑞拉错过了第一次还款期限（都怪她太放纵自己了，尽管有些人认为应该责怪派对主持人佩斯顿的乌鸦嘴）。康苏瑞拉的信用等级变成了一个南瓜，“侏儒怪”的魔法也失效了。“侏儒怪”和仙女发现他们金库里满满的金子全部变成了普通的稻草！

他们似乎失去了一切，这时，圣诞老人带着他的助手出现了。圣诞老人的助手有着童话般的名字，比如叫达林和伯南克[6]。他们开始向大家派发礼品。2009年1月，康苏瑞拉收到了她的信用卡对账单，这时，她才发现圣诞老人原来是以她的名义贷款购买的礼物。从此，他们都过着悲惨的生活。

——会讲童话故事的卧底经济学家

---

[1] 这里的保姆服务公司是“Baby-Sitting Circle”，只是住在附近的一些家庭主妇轮流相互照看孩子；照看孩子可以得到优惠券，当自己外出孩子需要照看时，可以使用这种优惠券。——译者注

[2] 沃达丰是跨国性的移动电话运营商。——译者注

[3] 结婚礼单在西方比较盛行。新人将结婚需要的东西列在网上，亲朋好友根据自己的能力购买礼物。——译者注

[4] 在生日派对上，客人给过生日的人礼物，主人则为每一位客人回赠一份派对礼袋，里面通常是一些糖果之类的食品。——译者注

[5] 单边支付是指受益的一方用部分收益为受损的一方提供补偿。——译者注

[6] 分别是英国财政大臣和美联储主席，金融海啸以后他们忙着筹钱救市。——译者注




# 第四章
# 看盗版影片和盗版书籍，是不道德的行为吗？

——美食、好酒和休闲娱乐

美食、美酒与休闲娱乐可能并非生死攸关的大事，但是作为快乐和忧虑的源泉，它们都需要人们认真对待。如果没有人给你指导，你可能会为选择带多少瓶酒去赴宴而犹豫不决，如果你没带够数量适中的酒，会因此引致尴尬和怨恨。

从调查访问到实验研究，再到高深的理论，这些经济学方法在此都被用于回答有关如何从容度日的信件。

在这类问题上，经济学的最大优势之一在于，经济学家试图找出普遍适用的法则。通常情况下，咨询专栏作家容易过分关注事件的具体细节，这满足了读者的好奇心，但却不能提出普遍适用的建议。而经济学家则会为了总体理论而忽略细节，找到当前问题的理想解决方案。《亲爱的经济学家》栏目也不例外。那些读者的反应又如何呢？鲜有怨言。



要最大化地体验滑雪所带来的享受，只需一种简单的计算：用滑雪道（S）的长度和质量，除以排队等缆车的时间（Q）。不幸的是，因为法国人（F），Q被大大地延长了，他们似乎能够利用排队者之间的狭小缝隙将排队时间缩短一半（QvF）。请告诉我如何能达到QvF？万分感谢。

——西蒙·詹纳



亲爱的詹纳先生：

经济学不只是公式。你过分关注了数学和插队者这些小事儿，而没有看到这样一个事实，它是一个巨大的商机。

经济学研究如何分配稀缺资源。滑雪缆车正是这样一种资源，它的分配可能是有效的，也可能是无效的。而排队是一种简单、普通但非常低效的分配机制。

竞拍的效率会很高。想象两个相邻的缆车，其中一个缆车的空座通过竞拍的形式，以满足不排队的需求；而另外一个缆车是免费的，但需要排长队。假设滑雪者可以自由选择，那么其中一个缆车的等待时间和另一个缆车的价格就会发生调整，直到新排队的滑雪者认为两者之间没有差别为止。在这种均衡状态下，两部缆车对滑雪者的成本都是相同的。

然而，需要排队的缆车带来了成本，这纯粹是社会资源的浪费。因为大家都在排队，没有人受益。而竞拍的缆车将成本从滑雪者转移给了缆车拥有者。

现在，你可以报仇雪恨了，因为你已经拥有了所有必要的信息。设立一部收费的缆车，然后看着那些法国人身上的欧元向你滚滚而来。再狡猾的法国人也逃脱不了经济学原理。

——稀缺的卧底经济学家

我最好的几个朋友奉行着一种“轮流付账”的制度。我们真的不介意谁付钱，因为我们准备做一辈子的朋友，这种方式也会长期运作下去。

从经济学角度说，这样合理吗？

——鲁思·科比，英国萨利郡

亲爱的科比女士：

你们充满创意的制度是高风险与高回报并存的。高回报来自两方面：首先，节省了大量的交易费用。幽默作家道格拉斯·亚当斯（毫无疑问他也是一位经济学家）认为关于分摊饭钱的数学是没有意义的，以至于这可以单独被归为一种超现实数学——“意馆数学”[1]。你们这种制度意味着你们不用为了一顿餐钱而请服务生逐个刷信用卡，而你和你的朋友也永远不会被“意馆数学”的问题困扰。

其次，每当一个人付款的时候，他同时也传达了一个信号，希望你们的友谊可以保持长久，并得到回报。而你与朋友在一起的生活则是一系列无止境的可信友谊信号，这是经济学上最受欢迎的。不过很遗憾，你犯了一个许多初级博弈论者都会犯的错误，当有新朋友加入你们这个圈子时，你所描述的均衡是不稳定的。虚伪的朋友有动机地加入你们的朋友圈，直到需要付出金钱之前，他们都可以白白地享受你们的慷慨，然后仅仅背着几顿饭钱的负债离开即可。

唯一的理性应对方案就是要求新朋友在加入时付一大笔保证金。他们最初的付账义务可以通过这笔保证金来支付，它可以被视为不合作行为的违约金。这种机制能够保证过多新朋友的加入不会影响你们朋友之

间的关系。

——友好的卧底经济学家

 你可以解释一下我12岁女儿的行为吗？她似乎每时每刻都能找到某种新的狂热爱好。之前是贾斯汀·廷伯莱克，现在是麦当娜。我怎么才能劝服她有自己的主见，而不是加入一些不理智的青春期群体？

——汤姆·雅各布斯，英国温彻斯特

 亲爱的雅各布斯先生：

年轻人的“狂热”可能并没有你想象的那么疯狂。你将他们形容成“不理性的群体”，但如果这个群体其实是非常理性的，那又如何呢？

你的女儿对于别人的欣赏，比如贾斯汀·廷伯莱克，当然有自己的理由。同时，她也意识到，别的女孩拥有关于廷伯莱克优缺点的宝贵信息，相对于其他艺人而言，这些信息能够给她带来更好的听觉享受。而忽略这些信息的做法是非常愚蠢的。

你的女儿会理性地去观察音乐排行榜和一些实时信息，比如文件分享软件上歌曲的流行度，或者是英国广播电台“Celebdaq”栏目中的名人动态（在回答问题的这1个小时时间内，麦当娜的人气上升了0.17%）。每一个下载麦当娜歌曲的人都证实了其歌曲的品质。这些结果将造成链式反应，带来更多的下载者。如果没有人跟随早期下载者进行下载，那么这首歌曲就是失败的作品。

欠缺经济学思维的观察者，比如一位音乐粉丝的父亲，可能只观察到艺术家人气的疯狂上涨和下跌。但是他没有意识到，这正是每个女孩通过彼此间所掌握的信息而做出精密推断所造成的结果。很显然，你的女儿是个天生的经济学家。

我建议你自己去研究一下这个问题。这样你不仅能比以前更了解你的女儿，而且你可能也会开始欣赏麦当娜的歌曲。

——理性的卧底经济学家

 我们当地有一间酒吧，我最喜欢里面的一张桌子，但它已经变得越来越挤了。我们几个人坐下小酌几口，然后，一些喝酒的人就会过

来，一个接一个地坐下，拥挤得甚至没法儿动一下胳膊。为什么会这样，我们应该怎么做呢？

——乔治·波利特，英国白金汉郡

 亲爱的波利特先生：

酒吧的店主是多么的幸运啊，但是我可以看出你为什么会很生气。史蒂文·萨洛普（Steven Salop）有一个“圆形城市”模型，是关于在自由进入市场条件下的分化型竞争问题。他的分析是20世纪70年代工业经济学的经典之作，通过该模型，很容易判断出你所提出的问题的原因。

在萨洛普的模型中，厂商们在圆形区域内竞争，可以想象成游湖周围的冰激凌小贩。萨洛普证明，每一家厂商都会给彼此增加成本（通过挖顾客），所以你所处的状态是存在太多的进入者。

关于你的困境有哪些更好的解释呢？当你坐在酒吧桌边时，每一个新的喝酒者都会决定是否要挤过来加入你们。当然，他们并不考虑这是否会给别人带来不便。最后一个加入你们的人（之后的人只能站着了）觉得坐着只是比站着好一点儿。他也可能站着，当然，每一个给他挪出位置的人都不是冷漠之人。

解决方法本身很简单，它也是一个传统，我很吃惊你们居然没有采用这种做法。每个新加入者都应该给周围的人一些补偿，通常是请每个人喝点儿啤酒。这种简单的方法保证了所有在座的喝酒者都为挪出位置得到补偿。同时，这也保证了桌子不会太拥挤，加入的动机也会变小。

——你身边的卧底经济学家

 我时不时会和朋友一起外出就餐。经常有人提议：“我们为什么不多点一些不同的菜，然后一起分享呢？”我并不喜欢这个主意（因为这样会很混乱，而且减少了选择的乐趣），但是一旦有人提出了这个建议，反对它似乎就显得自己吝啬而且不合群。我该如何应对，同时又不影响朋友关系呢？

——K先生，爱尔兰都柏林

 亲爱的K先生：

我和你的想法一样。为什么我必须用自己上好的牛排去换一些廉价的基辅鸡呢？然而，我们要做的不仅仅是找到一个礼貌的拒绝方法。乍一看这个问题似乎无法解决，困难之处在于，虽然你不喜欢将食物混在一起食用，但是别人喜欢将食物像婴儿食品一样搅拌在一起。分享只有在这种行为给他们所带来的喜悦超过给你带来的烦躁时才会发生；否则，它不会发生。谁来做这个裁决呢？

幸运的是，受人尊敬的经济学家罗纳德·科斯建立了科斯定理，预测出产权明晰可带来良好的结果。与其直接拒绝，你还不如坚持让每个人对他们所点的菜拥有所有权。彼此同意交换，肯定是可行的。这应该确保只有在社会有效的情况下才会交换菜肴，即使有一个非常诱人的交换可能会让你想要参与其中，你也没有义务必须这样做。

根据科斯定理，你们目前的问题在于每道菜的所有权并不明确。

我应当提醒你，如果争论的成本过高，科斯理论就不适用了。经济学家经常会为“在餐桌上不容易达成协议”而发愁。考虑到你的情况，这应该是你最不需要担心的。

——餐桌边的卧底经济学家



我最近在易贝上买了一本连环漫画书。卖家的宣传和反馈评价都很好，但是书的质量却远不如其所宣称的。我现在想给他一个差评，但是这可能会太苛刻，而且我也怕被报复。您有什么建议吗？

——吉姆·赫兹，美国加利福尼亚州



亲爱的吉姆：

让全世界都知道这个家伙是个骗子。大多数读者都清楚，易贝是一个基于网络的大型交易市场，在这里，人们通过竞拍从彼此手中买卖各种物品。每一次交易后，买家和卖家都会相互进行公开评价。

这种做法理应促进诚信交易，但是可能正是因为你所说到的这些担心，200个评价中有199个都是正面评价。

经济学家帕特里克·鲍亚里和阿里·霍尔塔奇苏最近回顾了有关易贝的经济学文献。他们发现，你担心被报复是正确的——将近1/2的恶意评价都是相互的。但是你应该因此而害怕吗？

就经济学家的观点而言，易贝卖家得到几百个好评就可以升级，而一两个差评并不会造成多少伤害。这说明不管怎样，想伪造上百个满意的顾客是很困难的。

不过，差评确实会带来一种明显的效应，这使得差评接着迅速出现的可能性会更大。显然，一些卖家做得并不好，但是没有人想做第一个吃螃蟹的人。一旦开了这个头，你就帮了其他易贝用户一个忙。即使这真的只是一次疏忽，卖家也不会因此受到影响。同时，他的报复性评论也不会影响你自己的交易，除非你有一长串卖家的负面评论需要解释。

——报复心重的卧底经济学家



我发现自己的许多决策越来越依靠“排行榜”。我参考epicurious.com上每种食谱的受欢迎程度来选择食谱。我根据亚马逊网站上每本书的星级来选择书籍。但是，我很担心这些排行榜也许是不适合我的。我应该怎样选择更好的食谱、读更好的书呢？

——蒂姆·巴特利特，美国纽约



亲爱的巴特利特先生：

你对别人品位的信任着实令人感动，有时这可能也是合理的。詹姆斯·索罗维基（James Surowiecke）最近有一本书叫作《群体的智慧》（*The Wisdom of Crowds*），它让所有人了解了一个事实或一些问题，比如猜测牛的体重，通过对众人答案进行平均化的方法要好过只问一个农民。

大众的智慧只适用于公共价值问题，在这种情况下，答案是客观正确的。然而，关于一道菜谱的集体智慧却毫无意义，除非我们都在寻找一种柏拉图式的难吃菜肴；如果是这样，那么我们征求越多人的意见，将会越接近这样糟糕的菜谱。

不幸的是，正如你所见，一种菜谱的流行可能只是因为人们在排行榜上选择了这道菜。一个更完善的排名系统不应该在人们做出自己的选择之前，让他们看到哪些是受欢迎的；如果让人们在“排行榜”上作选择只会使“排行榜”的价值大打折扣。否则，大众的智慧将会被“羊群行为”所掩盖。

当你登录亚马逊网站时，不论你之前对《哈利·波特》这本书有什么看法，你都会认为180亿人的选择总是不会错的。因为你是依据别人的意见做决定的，你的选择没有留下任何信息，所以不论你持有什么观点，其他人都不能从中受益。不过，你的观点显然不具价值，所以他们也没多大损失。

——受追捧的卧底经济学家

 我准备在公休假期和我的伴侣一起环游世界8个月。但是我们遇到了一个两难问题：我们是否应当将旅程缩短成4个月，然后飞往英国去参加一个朋友的婚礼？这将意味着我们不能前往新西兰（同时还要闲待在家里4个多月）。但是，错过婚礼也许会更糟糕？

——保拉·马文，英国伦敦

 亲爱的保拉：

如果其中一个计划相对来说存在帕累托最优（ParetoSuperior），那么选择将非常简单。

帕累托最优理念是至少让一个人的境况更好，更重要的是，没有人会因此境况变差。

我只能推断出你最好的朋友希望你参加她的婚礼，但是，很显然你的伴侣更希望你选择另一项，即再旅游4个月。没有办法在不使一方境况变差的情况下让另一方的境遇更好，所以很不幸，任何一个选择都不能达到帕累托最优。

那么，你应当如何选择呢？

我建议采用希克斯·卡尔多（Hicks-Kaldor）的补偿检验法（Compensation Test）。如果你能（在原则上）给你的好朋友足够多的金钱来减轻她对你缺席婚礼的遗憾，并让她仍能感觉到你对此事的重视，那么就能满足希克斯·卡尔多的补偿检验，而你也能够享受你的8个月旅行。

幸运的是，你不需要真的贿赂你的朋友以让她原谅你不能出席婚礼，因为这种贿赂可能会带来误解。你只需知道，你和伴侣4个月的快乐时光，远远超过你的朋友在婚礼人群中看到你身影的短暂快乐。如果

这样想，你的选择就显而易见了。

——帕累托最优的卧底经济学家

 我的新年计划是加强体育锻炼，所以我加入了一个健身俱乐部。很惭愧地说，我几乎就没去过健身房。我可以选择退出会员资格，但是，也许我应该继续保持会员资格，以此作为我健身的动力？

——珍妮特·塔格特，英国格拉斯哥

 亲爱的珍妮特：

许多健身俱乐部都有三种会员卡。一种针对不经常来的顾客，比如一张可以健身10次的会员卡。还有一种月卡，只要你不取消，它持续有效。对于那些常客来说，这种月卡很方便，他们可能因为搬家或者旅行而不得不取消会员卡。还有一种年卡，如果你不续卡就会自动失效，它比月卡便宜，但灵活性较差。

不同的卡适合不同的人群，但是我们几乎总会选错类别。比如说，像你这样的人总是青睐月卡，但你们其实都不怎么去健身房。更糟糕的是，有些愚蠢的家伙甚至懒得去取消会员卡。也就是说，他们很多人还不如办张年卡，然后一次也不去（这种见解来自经济学家斯特凡诺·德拉·维尼亚和乌尔里克·马尔门迪尔的一篇精彩论文《花钱是为了不去健身》，布里吉特·琼斯就是这类人的典型代表）。

我给你的建议是，看是否能够转成一张按次数付钱的会员卡，这样会便宜一些，除非你的意志力彻底发生了改变（如果真是那样，你随时可以再办张年卡）。倘若你真想寻找经济上的动力，为什么不用1 000英镑打赌，赌你在今年剩下的日子里每天都会去健身房呢？我随时都乐意和你打这个赌。

——自律的卧底经济学家

 当我去饭店点菜的时候，一道制作成本更高的菜（可能是龙虾或者是一位大牌厨师的创意之作）价位会更高。当我去服装店的时候，情况也是如此。然而，当我去本地电影院看电影时，不管是什么电影，无论制作成本有多高，票价总是一样。

因为我只看那些广受好评的高成本电影，我觉得自己占了那些看小

成本电影的可怜人的便宜。电影院为什么不实行灵活的定价策略呢？

——亚瑟·斯皮尔林，美国纽约州罗切斯特

 亲爱的斯皮尔林先生：

你把问题弄混了。你消费的并不是电影本身，而是电影放映。无论放映的是什么电影，其放映成本都是相同的。这与最初的电影制作成本无关。

不过，这里依然存在一个问题。虽然我们不应期望高成本电影会收取更高的票价，但是为了保证影院满座，票价确实应该有所变化。受欢迎的电影不一定票价更贵，最畅销的书籍通常折扣最大。但是，完全统一的定价是比较奇怪的。

一种解释就是人们可能会买便宜的票，然后偷偷溜到更贵的观影厅。但是统一票价出现的时间早于多厅影院出现的时间。第二种解释是由经济学家巴拉克·奥巴赫（Barak Orbach）提出的，因为发行商不想和“折扣电影”扯上联系，所以他们给影院规定了具体票价。由于这种行为在美国是不合法的，所以他们的指示必须简单，于是就出现了统一的定价。我更喜欢一种最简单的解释，简单的统一票价是销售爆米花的绝好方式。

——崇尚平均主义的卧底经济学家

 我偶尔会遇上一些“不限量”的饭局：有时候是“随便吃”的自助餐，有时候是朋友或某些想给你留下深刻印象的人所提供的更精美的膳食，婚宴、晚宴，诸如此类。我喜欢食物，但是我的食量总是有限的。所以，我该如何做才能最好地享受美食呢？

——M·纽曼先生，英国什鲁斯伯里

 亲爱的纽曼先生：

这是一个非常深奥的问题，当然，最优策略取决于你自己的口味（如果你担心体重，就以矿泉水、芹菜和莴苣为食，更好的办法是远离“随便吃”的自助餐）。然而，我认为还是有一些普遍适用的原则。

如果自助餐同时提供各种食物，你的最优策略就是把每道看上去还

不错的菜都尝一点儿，这样你就可以决定你究竟喜欢吃什么，然后选择合适的量带回餐桌。如果你对“大杂烩”没什么兴趣，你可以选择最喜欢的一道菜，要不就选择你最喜欢的两三道菜。

如果按顺序上菜，那么你就得多冒些风险。总是会出现这样的情况，最好吃的那道菜到后面才端上来，而那时你根本就吃不下多少食物了。

所以，最好的方法是考虑到食物供应者的动机。在餐馆，他们会试图先用廉价而乏味的菜塞饱你，所以克制住自己，等待美味佳肴上桌。但是在婚宴上，他们总会努力给你留下美好的第一印象，尽情享用香槟和美味的头道菜，后面的水准都会大大下降。你总不会想用结婚蛋糕来填饱肚子吧？

——饱享美食的卧底经济学家



我的一个朋友最近去了孟买，那里有很多盗版书在街上售卖。不仅有《哈利·波特》，还有《卧底经济学》，书的售价只有3.95卢比。

这显然是盗版书，使用劣质的纸张，而且全是油墨味儿。既然明知盗版书侵犯版权，我的朋友还应该买这些书吗？这样做会支持并助长这种侵权行为，而且会剥夺作者的版税。我的朋友买了盗版书送给我，我应该接受这份礼物吗？如果我接受并且阅读了这本书，我是否应该向作者支付版税？我已经接受了这本书，但是不知道如何解决这些问题。

——克里斯托弗·赫德，英国伦敦



亲爱的赫德先生：

面对这类非法竞争，出版社往往转向高端市场，使用更好的纸张，将价格定得更高，并认定自己不可能在价格上击败盗版者（盗版书的成本只要5便士）。那些心存顾虑的出版社将会亏本，比如出版本书的出版商。

但是，这基本上不会成为你的担忧。尽管盗版书质量低劣，但它仍与原文内容相同。比如说，你不会因为它是盗版书，就错过了书上关于打击盗版的“官方”讨论。所以，不能怪你和你的朋友违法购买盗版书。

你很善良，愿意邮寄版税。然而，如果你想做得更周到，你还应当

弥补出版社和印刷厂的损失，因为他们的收入也是辛辛苦苦赚来的。既然你认为将你们犯罪的证据随信附上是合适的，也许这就是你最明智的做法。

——支持原版的卧底经济学家

 最近，有人向我兜售一种价值50英镑的打折卡，持有这种卡在伦敦的许多餐厅就餐可以打5折。我的三个朋友同意和我分摊卡费，然后一起去最喜欢的餐厅吃饭，因为我们都知道省下的钱将会超过卡费。我买了卡，并且预定了餐厅。我们享用了一顿美餐，在结账之前，一切都很好。我们这次节省了58英镑，但是，他们每人只是很吝啬地给了我12.5英镑。

他们认为只要帮我分担卡费就可以了，而我原本以为，既然我费心张罗了这件事，而他们也因此省了钱，他们就应该犒劳我所付出的努力。

——马丁·黑格，英国伦敦

 亲爱的黑格先生：

你只能怨自己，因为你们的交易条件如此模糊，而你在分摊餐费时也显得如此吝啬。

你的朋友在支付饭钱和卡费之后，他们每个人只节省了2英镑和预定餐馆的麻烦，而你却省了52英镑，其中的50英镑是这张打折卡。的确，你们每个人都省了钱，但是每个人得到的好处是不同的。

心理经济学的实验表明，大多数人宁愿不做交易，也不愿意看到别人占大便宜，而自己只得到一点儿蝇头小利。如果你不是他们的朋友，而只是一个陌生人，你的晚餐伙伴会直接拒绝你这个无理的要求。

你们的交易条件应该更具体一些，而你也应该更大方一点。

告诉你的朋友，你本打算因你预定餐馆而向他们收取50英镑，这样至少可以让你们避免一个尴尬的夜晚。

——直白的卧底经济学家

我经常和一个朋友一起吃晚饭，要么去他家，要么他来我家。让我头疼的是，他是一个伪葡萄酒行家。他总是吹嘘自己带到我家的葡萄酒有多么昂贵，而对我带到他那儿的酒却嗤之以鼻。我对葡萄酒不怎么了解，而且我也买不起满足他口味的美酒。这种情况已经开始破坏我们本该很愉快的夜晚了。请帮帮我吧。

——奥利弗·莫里斯，英国伦敦南部

亲爱的莫里斯先生：

我对你的处境深表同情，因为我也是一个吝啬的葡萄酒门外汉。曾经有一个朋友给了我一本类似葡萄酒指南的书，并建议我在下次带葡萄酒赴约时参考一下。

但是，我现在拥有了一个普通市民看不到的信息来源——最新出版的《葡萄酒经济学期刊》。这本期刊的第一期就证实了我长久以来的一个猜想——葡萄酒就是骗人的。

两个法国研究者研究了葡萄酒的价格，他们的分析表明，葡萄酒的价格是由酒瓶上的标签决定的，标签上注明了酒的年份和产地。事实上，一群专家通过“盲品”发现，两瓶价格相当的葡萄酒在质量上可以相差甚远，一瓶质量上乘，一瓶质量平平。

这两个研究者评论道：“因为专家评分似乎理应成为衡量葡萄酒品质的标准，人们原本可能以为专家评分是影响酒价的重要因素。”

如果标签是最重要的，一个简单的策略就不言自明了。用蒸汽把他留在你家的空瓶标签加热取下来，在下次你到他家时，将其贴到你带去的酒瓶上。这样，根据《葡萄酒经济学期刊》中的理论，大多数人在“盲品”时其实更喜欢便宜的酒，你甚至可能投其所好呢。

——不懂装懂的卧底经济学家

我和另外6个同学合住在一间学生公寓。我们都喝牛奶，有些人喝很多，有些人只喝一点儿。但是，我们中只有3个人买牛奶，而我们买的是3种不同品牌的牛奶，也就是说，我最喜欢的那种牛奶可能很快就会被喝光。

更糟糕的是，我买的半脱脂牛奶似乎是其他所有人的第二最爱。

搭便车现象是很常见，但是我并不想用严苛的规定和强制机制来破坏大家的和谐气氛。您有什么高见吗？

——哈康，英国牛津

 亲爱的哈康：

显然，你认为人们永远不会自愿地为他们所享有的那份牛奶买单，而建立一套确保规范行为的必要监管体系又很繁杂。这说明你对经济学原理的理解还很肤浅，因为即使是理性的经济人也可以通过诚实的行为受益。所以，你所采取的行动需要借鉴别人的经验。

我们可以从“百吉饼人”保罗·F那里得到一些启发。他是一名退休的经济学家，现在经营着一家给办公室送百吉饼的公司。他建立了一套信誉机制，人们拿走百吉饼，并自行留下相应的钱。

保罗·F保留了所有客人的详细支付记录，并与《魔鬼经济学》的作者史蒂文·列维特和史蒂芬·都伯纳（Stephen　Dubner）一同分享这些信息。

你或许应该放一个筹款箱，方便他们在拿你的牛奶时往里投几个便士。保罗·F发现这种机制创造了高达89%的支付率。更好的是，在小办公室和他自己工作的办公室中，这种诚实行为体现得更为明显。

学生公寓很可能也是如此。

只有在经济紧张的时候，比如圣诞节，这种诚实行为才有可能被打破，所以在考试期间要看好你的筹款箱。

——诚实的卧底经济学家

 我经常有机会在网上下载一些盗版的热门电影。因为家庭环境的原因，我总是与电影院无缘，因此，从网上下载就成了我及时看到一些热门电影的唯一机会。

我并不想免费享用别人的劳动成果。所以，有没有什么方法可以让我为看这些未授权的电影而做出一些经济补偿呢？

我家离电影院很近，因此，一种办法是买一张电影票，虽然我根本

不会去看。或者我可以在某部电影正版DVD上市后在买一张，尽管我也不是真心想要那张正版DVD。

如果我不能在经济上为此做出补偿，我的良心会告诉我不要去看盗版电影！

——伊冯娜，英国伦敦

 亲爱的伊冯娜：

你当然可以看盗版电影，因为你能从中获益，而电影制片厂并没有为此付出任何边际成本。不过，你会为免费享用别人的时间和才能而感到良心不安，我认为这是正确的。这不仅不公平，而且会给未来的电影制作带来错误的激励。事实上，有人认为，有很多好莱坞大片之所以如此幼稚，是因为电影制片厂知道成人不再有时间去电影院看电影。

但是，你提出买电影票或者正版DVD，这看上去都不合适。这会给出一个误导信号，即电影院和正版DVD正是你想要的。你或许可以试着轮流买电影票和正版DVD，同时下载超出你需求很多倍的盗版电影。如果电影制片厂注意到这点，他们或许会开始意识到你真正想要的是什么。

所有这些都有一个前提——你确实想尽快看到电影。

但我对此有些怀疑。你赶时间的时候，会在便利店做“顺手牵羊”的事吗？

——真心实意的卧底经济学家

 当购买易腐坏的食品时，我总会去找那些距离过期时间最长的食品，尽管我往往会立刻把它们吃掉。因此，当我买东西的时候，我经常会忽略那些即将过期的食品，优先选择距过期时间更长的食品。由于我没有买那些即将到期的食品，增加了它们无法销售的可能性，从而导致了浪费。我是否应该受到谴责？

——安德鲁，英国伦敦

 亲爱的安德鲁：

我实在想不出有什么理由对你进行指责。相反，错误在于食品零售商呆板的固定定价模式。他们以相同的价格提供两种不同的商品，而你只是选择了更好、更新鲜的食物。

确实，如果你准备很快吃掉这些食品，更新鲜的食物对于你的价值低于那些买来食物准备放置几周的人。

另一方面，很多人从来不查看食品的保质期，因为他们并不在乎。如果他们付出的价格与你相同，但买到的食品更新鲜，那才是不公平的事。

所以，最理想的情况是，零售商根据食品的新鲜程度调整价格，在保质期到期之前，随着时间推移渐渐小幅降价。跟你一样喜欢新鲜食物的人很乐意支付更多的钱，而像学生、退休老人，还有电脑程序员则更愿意去买那些最便宜，但是快过保质期的食品。

超市应该根据人们对食品新鲜度的偏好而进行有效配置，相信超市迟早会领悟到这种配置方式。

——新鲜的卧底经济学家



我是当地篮球协会的一名裁判。在其中一支球队中，有一位相貌出众的女队员，她美得让人发狂，但总是在比赛中犯规。她在比赛中的犯规次数常常满5次，最后不得不被换下场。

在第5次犯规后，她总会走到场边的板凳席上，猛地脱下球服，只穿着运动内衣坐在场边看完剩下的比赛。这着实让我们两名男裁判大饱眼福。

然而，吹第5次犯规口哨的裁判却要为此付出很大的代价。没有哪个裁判希望这位美女对自己生气，因为我们都抱着一个微小的希望，希望将来某天可以和我们的梦中情人成为一对。

正是抱着这个渺小的希望，有时候，每个裁判都会避免吹那种模棱两可的球，总是希望另一位裁判来吹这个球。如果两个裁判总是这么想，那么她就会一直待在场上，而她的衣服也会留在她的身上。我应该怎么做呢？

——戴维

 亲爱的戴维：

如果你有一丝机会可以和这位女士在一起，那么就让别的裁判来吹这个球，这对你有好处。你只需和另一位裁判串通好，轮流来吹这一艰难的犯规口哨。经济学告诉我们，即使你们有某种利益冲突，但当情况反复发生时，你们也可以通过互相威胁来达到合作。如果另一个裁判不愿意，你可以拒绝吹任何犯规哨，直到他吹哨为止。这就是所谓的“以牙还牙”。

然而，读完你的来信，我认为这只是你的一种假想。哪怕你一个犯规哨都不吹，你和那位女士在一起的机会也完全为零。所以，想吹犯规哨的时候就尽情吹吧，反正情况也不会变得更糟糕。

——针锋相对的卧底经济学家

 我最近买了一台个人录像机，经常在观看商务节目的时候启动录制重看功能。我大概在节目播放15分钟后开始看，这样我就可以略过广告部分。因为不看广告，我是否违反了我和广播公司之间的“合同”？我是否会错过一些可能对我有用的产品广告呢？

——保罗，英国多尔赛特

 亲爱的保罗：

如果每个人都像你这么做，广告商就会撤出了，而广播公司也不得不寻找新的收入来源。然而，你不必为此担心。如果你利用了录制功能而别人没有用，那么就不会造成什么损失。如果他们都用了录制功能，而你不用，你就是个傻瓜，不是吗？

更重要的是，这些广告是否值得看。如果你每年挣4万英镑，那么广告播放的这15分钟时间你可以赚5英镑。这是你的时间机会成本的一个粗略估计。

如果这些广告很有趣，而且可以提供信息，也许你值得花这笔钱，但是事实似乎并非如此。《金融时报》杂志上的一则广告可能会让你留意那些复杂的金融产品，而大部分电视广告则更可能提醒你，演员喝苏打水能够得到报酬，或者从直升机上俯拍特技演员在偏僻山路上开车是一件很酷的事情。

所以，我建议你在看一些广告片段时记下流水账，即看广告花的时间成本，并估算一下因此被剥夺的福利。我猜想你会发现，快进其实是在节约时间。

——节约时间的卧底经济学家

 我很担心当今电影场面的暴力程度。我认为，电影审查制度应该更加严格，删除那些露骨的暴力场面。我想知道是否有经济理论来支持我的观点？

——一位担心的家长，英国肯特

 亲爱的家长：

如果我看了一部暴力电影，而它导致我去殴打别人，那么这就是你所认为的负外部性的最佳定义。

然而，电影院并不关心这些，除非斗殴事件发生在爆米花摊前。

我也不在乎。只有那些被打断鼻子的可怜家伙才会有异议，但人们并不关心他们的感受。不过，在这个问题上，经济学理论更主张对暴力电影征税，而不是更严格的审查制度。

这种观点假设暴力电影会引起更多的暴力行为。然而，这种假设并不一定成立。我听说人们在观看暴力画面的实验时，他们会变得更加暴力（我不清楚这种影响是如何衡量的，或许实验对象逼迫那些心理学家吞下笔记板）。

但是，有一点你没有考虑。当地小流氓在电影院观看《终极死亡3：复仇》的时候，他们并没有喝啤酒或打架。经济学家戈登·达尔（Gordon Dahl）和斯特凡诺·德拉·维尼亚（Stefano Della Vigna）的一项新研究表明，当一部暴力电影在电影院上映的时候，当晚的暴力犯罪会下降，并在第二天早晨之前一直维持在较低水平。如果电影院里放映煽情的爱情片，暴徒们反而会去当地酒吧，并可能导致接二连三的暴力事件。达尔和德拉·维尼亚认为，暴力电影的上映使美国平均每天少发生175起袭击事件。

这表明，如果你打算禁止暴力影片，你可能需要找到一种转移人们注意力的替代方法。

——暴力的卧底经济学家

 在当地一家餐馆吃饭时，我遭到了经济学家朋友们的嘲笑。餐馆给顾客提供了免费的餐巾纸和牙签。我的朋友们不仅随便享用，而且还将没用完的带走以备日后使用。我觉得这对餐馆是一种浪费，而且“不符合规则”。但是，他们的观点似乎更合理——拿走更多的东西不会增加任何成本，因为这已经包含在餐费里，而我则是为别人买单的大傻瓜。我该怎么解决这个难题，成为一个效用最大化的消费者呢？

——斯图尔特

 亲爱的斯图尔特：

很遗憾，这种荒谬的定价政策随处可见。不知你注意到没有，坐在餐桌前的权利也是免费的。为了弥补这一损失，餐馆在一些食品中收取了额外的费用，例如那些使顾客待在餐桌前时间较长的食品——开胃菜、咖啡，可能还有葡萄酒。为什么不试着劝你的经济学家朋友，为了享受免费服务带来的快乐，吃完以后在饭店多逗留几个小时呢？你或许可以用牙签制作微雕以打发时间。

你已经认识到你的朋友是正确的。比纯逻辑也许更具说服力的是，他们知道通过拿走餐巾纸和牙签来阻碍社会进步。

你的朋友拿走了牙签，吃了些沙拉，而且破坏了公有的意识形态的基础。他们理应得到你的支持。

——行使权利的卧底经济学家

 作为一名大龄网民，我发现YouTube是一个重温喜剧明星，比如蒙提·派森、彼得·库克和达德利·摩尔的绝佳场所。

但是，我对观看这些盗版影片心存愧疚，而真正让我不解的是，人们为什么偏要把我喜欢的这类视频上传呢？您能解释一下吗？

——奥·格里佐斯

 亲爱的奥·格里佐斯：

我承认，这是一个难以回答的问题。某些拥有高品质经典喜剧作品

的人完全可以自己欣赏，而不是将其上传到互联网上，而某些经济模型中的自利理性人是不会这么做的。

当考虑到由互联网推动的自愿性网络的惊人成就时，这个难题就更加复杂了。博客正在和网络、报纸竞争，音乐共享网络已经让唱片业陷入恐慌，维基百科就更不用赘述了。

尽管这些行为可能有重大的经济和社会意义，但大多数人只是和你一样——充当消费者而已。J·K·罗琳（J.K.Rowling）的书在亚马逊上拥有成千上万条评论，但是她的大多数读者（超过99.9%的人）都不会费心去发表评论。坦白地说，如果只有0.1%的人对互联网做出无回报贡献，那跟无人问津的情况差不多。

经济学家喜欢效率，而解释一个罕见的行为并不是一件有效率的事。所以，我建议你自己进行一些研究。把你的结论拍下来，然后让大家都能在YouTube上观看。

——搭便车的卧底经济学家

在餐厅吃饭时，我丈夫点的菜总是比我点的好吃。但如果我和他点一样的东西又很无聊。我该怎么做呢？

——莎拉

亲爱的莎拉：

行为经济学家丹·艾瑞里和乔纳森·勒瓦夫（Jonathan Levav）推测，与你一样，我们总是为了迎合周围的人而改变自己的选择。于是，他们决定对这个理论进行检验。

他们与当地一间酒吧达成协议，假扮成酒吧侍者，向不知情的顾客提供4种免费啤酒样品，让他们从这些诱人的啤酒样品中做出选择（其中一个顾客认出了艾瑞里教授，还以为他结束了自己的学术生涯）。

有些时候，实验者会按照传统方式给客人点单；而有些时候，他们会为顾客所点的餐保密，让他们将想要的啤酒写在一张纸上。在提供完样品后，艾瑞里和勒瓦夫再记下每个人对各自点的啤酒的喜爱程度。

你能在他们的调查结果中发现你的困境。首先，如果当众点酒，人

们会尽量避免和别人一样。其次，第一个做选择的人显然比后点酒的人感到满意，因为后者觉得自己不得不从剩下的啤酒中进行选择（这项调查是在美国进行的。当在中国香港进行同样的实验时，人们反而倾向于和第一个人点同样的啤酒。不过，第一个人还是更满意一些）。

实验表达的意思十分明显。你应该自己决定想点什么，并且不要在你丈夫做出决定时改变主意。如果这样做太“无聊”，有个更简单的解决方法，你先点菜。

——有主见的卧底经济学家



我经常和我的室友博泽尔玩扑克牌，而且经常从他那里赢很多钱。他坚信他输钱的原因只是赌博的自然方差，但事实上，他的牌技简直糟透了。而我用赢来的钱买了块新手表，心里感到很愉悦。我这样压榨他合适吗？

——R·卡萨布兰卡



亲爱的卡萨布兰卡先生：

除非你将可怜的博泽尔家人当成人质，否则这只是两个心甘情愿的成年人之间的自愿交易。他可能知道自己输钱了，尽管他没那么聪明，还不知道为什么会输钱。玩扑克牌非常有趣，即使他发现自己牌艺不精，而且一直输钱，但他也许认为这值得。毕竟，没有哪个消费者可以从看电影中获利，但是我们并不怎么介意。

从这一点来看，你没什么可担心的。

然而，我无法慷慨地向你提供你似乎在寻求的宽恕。你首先必须弄清楚博泽尔是否对玩扑克牌上瘾。咱们免去那些技术细节，这可能牵涉双曲线贴现问题，但我可以向你推荐一种应付理性上瘾者的方法。如果博泽尔在牌桌下说他希望戒掉玩扑克牌的瘾，你必须帮他戒赌。或许，你们可以找个第三方来保存你们俩的支票。如果你们被抓住在一起赌博，她可以将你们的钱都捐给慈善机构。

我还必须警告你，事情可能并不是你想象的那样。或许，博泽尔在放长线钓大鱼呢？

如果有一天晚上他建议提高赌注，你可要小心了。

你觉得他是一条“大鱼”，但说不定他正引你上钩呢。

——引你上钩的卧底经济学家

有时候，我会买一些烟花来放，制造一些欢乐的正外部性。不幸的是，有些技术不好的人在放烟火时会酿成悲剧，而且经常有人说要禁止私人燃放烟花。要解决这种负外部性，经济学方面有没有什么有效的方法呢？

——廷斯·弗勒利克·霍尔特，挪威

亲爱的廷斯：

如果你的分析正确，我们可以从教科书中找到解决方法。科斯定理告诉我们，在一个没有交易成本的市场中，你的邻居可以（从理论上说）付费让你燃放或者不放烟花，这要看他们是愿意欣赏烟花表演，还是害怕受到伤害。

更可能的情况是，我们需要一个与科斯定理相似的解决办法——对放烟花征收外部性税（风险）或者是给予补贴（福利）。不过，在这个问题中，你对正外部性和负外部性的判断是否正确，我还不能肯定。

除非你朝着大街燃放烟火，否则，大部分风险都应由你以及决定在附近一同欣赏烟花的朋友来承担。这就不存在负外部性，因为他们知道自己已经承担了风险。

关于正外部性，我怀疑那些不知道烟花何时燃放的远邻是否会如你想象中那样欣赏烟花。而且，他们还可能因为噪音而颇感恼火。

总的来说，外部性是正还是负呢？

我们应该提倡更负责任地燃放烟花。如果你的烟火表演伤到无辜的人，你应当对此负责。正确估计可能造成的损害，会促使你对燃放烟花做出更适当的防护。

——有冒险精神的卧底经济学家

当应邀参加晚宴时，我总是不知道是否该带瓶贵一些的葡萄酒。如果我带一瓶贵的，也许并没有人赏脸，或者是别人不识货，又或者是

人们没有注意到我带的是什么。带一瓶廉价的酒又好像我占了别人的便宜，而且大家也会在背后说我吝啬。您有什么建议吗？

——亚历克斯，瑞士日内瓦

 亲爱的亚历克斯：

运用一点简单的博弈论就可以找到最优策略。如果这是懂酒人之间的经常性聚会，那么最好带一瓶好酒。长期来看，这是一个好主意，因为你的慷慨能带来互惠互利。

你需要弄清楚与你进餐的人究竟是不是品酒行家，这相当简单。带一些好酒，看他们是否会像行家那样加以评价，然后在你下次举办晚宴时观察他们会带什么酒。如果你只参加一次晚宴，或者主人完全不懂葡萄酒，你倒可以放心地欺骗别人。简言之，要根据实际情况调整策略。

然而，这儿还有一个更深层的问题。你要确定与你一起用餐的人在意的是什么——是美酒还是胜人一筹的快乐？我的专栏作家朋友、经济学家约翰·凯（John Kay）指出，在交换礼物的过程中，经济学家总是比别人花费更少来“取胜”，而大多数人则比别人花费更多来“取胜”。

如果和你一起进餐的人是经济学家，那么我的分析就适用。不然，作为唯一一位拥有经济学思维的用餐者，你带的酒一定要比别人稍微逊色一点儿。这样，每个人都感到开心，你省了钱，而他们也会自鸣得意。这里的道理是：永远不要忘记从交易中获利。

——吝啬的卧底经济学家

---

[1] “意馆数学”是道格拉斯·亚当斯在《生命、宇宙以及一切》一书中生造的词语，由bistro（意大利式饭馆）和mathematics（数学）拼成。——译者注




# 第五章
# 血汗工厂是否应该被取缔？

——包罗万象的生活问题

用牙线剔牙或者开车将废品送去垃圾回收站是否值得？我应该开始吸烟吗？如果可以的话，最好从几岁开始吸烟？如果中国想买下美国密歇根州，合理的价位是多少呢？这部分的内容似乎包罗万象。

但是，它们都有共同之处：经济学可以出奇的智慧和人性化。就拿这部分倒数第二封信件来说，其中运用了乔·沃德弗格（Joel Waldfogel）最经典的研究文献——“圣诞节的无谓损失”。沃德弗格的文章常常被理解为阐述礼物的浪费性，强化了经济学家在人们心目中的冷血印象。实际上，这篇文章说的是，赠予有意义的物品比花费大量金钱更重要，这是一个从“沉迷的科学”中得到的令人惊讶的温暖结论。

不过这个结论一点儿也不奇怪。很少人认识到“沉迷的科学”这个词语其实是托马斯·卡莱尔（Thomas Carlyle）——一个种族歧视、亲奴隶制的边缘作者——恶意中伤经济学的产物。他曾经被经济学家坚持平等主义的基本假设所挫败。经济学家通常假设人人平等，并且能够自己做主。当然，这个假设谈不上完全正确，但这是相对较好的起始点。

所以，当我们想了解一个亲吻的价值，想试图解开“扔侏儒比赛”（Dwarf-Tossing，一项运动，身材高大的人们比赛谁可以把小矮人扔得最远）的伦理争议，或者想知道朋友间应该如何分摊乘坐出租车的费用时，我们都会在经济学上找到解决方法或者安慰之道。



我买了一幢破旧的房子，还请了一些专业的建筑工人进行整修。我想如果我能找到各种报价和估价，并从中选择最低的价格，我敢肯定这是一桩好买卖。但是从水管工到油漆匠，每个人都不能按预期完工，都需要重新商议价格，否则他们干脆丢下没有完成的工程一走了之。您能够提点意见吗？

——S·M，英国布里斯托尔



亲爱的S·M：

实际上，你的策略属于一系列被经济学家称作“逆向拍卖”（Reverse Auctions）的方法。也就是说，你想要以最低的价格买入，而不是以最高的价格卖出。所以，你需要从拍卖理论中寻求帮助。

拍卖理论家们很早就指出，当竞拍者要估计拍卖品的价值时，无论

它是一件精美的艺术品、一个石油钻探的许可证，还是一项重新铺设电线的任务，拍卖过程都会将最优估价有条不紊地体现出来。

即使大多数竞拍者都估价精确甚至谨慎，但总有一些人会估计错误，所以他们当中的一位就会赢得拍卖。拍卖中的赢家往往会失望，这是一种被称为“赢家的诅咒”的现象。

倘若你是卖家，你也许更愿意看到一位竞拍者犯错，意外地出价过高。毕竟，你所要做的仅仅是确保得到偿付。但是，在一次逆向拍卖中，很难确保一位失望的赢家恪守承诺。

如果那个获胜的电工发现他付出的比获得的更少，要他维持原来的服务价格就很困难。在采购业务中，不光彩的重新议价已有很长一段历史，所以，不只你一人陷入这种境地。

在将来的议价中，你一定要确保获得有约束力的报价，确保他们不会变卦，同时在工程结束后才付款。然而，你今后仍然可能会意外地发现房屋装修中不尽如人意的地方，除非你自己是一个熟练的建筑师。我的建议是，将“赢家的诅咒”变成你的优势，何不考虑一下将装修好的房子进行拍卖？

——竞标获胜的卧底经济学家



在关于购买延期保修单的问题上，我和妻子的意见从未达成一致。她认为这是在浪费钱，而我认为应该未雨绸缪。这仅仅是观念上的差异，不是吗？

——**R·A**，英国陶盾



亲爱的**R·A**：

不必说，你妻子的话是非常正确的。

任何一种保险都只是最后的补救措施。

大多数人都是风险厌恶者，这意味着他们愿意付钱规避额外的风险。如果你有100万英镑，你应该拒绝“扔硬币式”的交易——要么翻番，要么全盘皆输。因为对你来说，第一个100万英镑的价值远远超过第二个100万英镑。

但是，大多数保险不属于那种类型。你一生中将会赚得几十万，甚至几百万英镑，这里或那里的几百英镑都是微不足道的，所以没有人会接受如此小金额的保险，除非条款相当公平。

大多数人都没有意识到，我们只应为确实负担不起的损失购买保险，比如说大额的诉讼费或者医药费，或者眼睁睁地看着房子被烧毁。

我们会为很小的风险而紧张。事实上，如果我们不买保险，而是将保费存入储蓄账户，从长期来看，储蓄的收益很可能会超过保险的收益。

保险公司渴望利用人们的非理性来赚个盆满钵满，但是，竞争的压力使保费维持在比较合理的水平上。因此，对一个唯利是图的公司而言，理想的方法是捆绑销售，即在我们消费时才让我们买这个“意外保险”，那样就不会遭遇竞争。

这就是延期保修单的实质。为一台洗衣机购买5年的保修期将花费150英镑，而合理价格仅仅约为10英镑（一台洗衣机的维修费大概是55英镑，5年内的损坏概率小于20%）。顺便说一句，你的房屋保险很可能已经包含所有这类费用。

把这150英镑存入银行吧。我建议你把这笔钱存到你妻子的账户上，对于这种复杂的理财问题，你显然是个外行。

——中等风险偏好的卧底经济学家

 在超市里，我如何选择最短的结账队伍呢？

——P·N，英国艾尔斯伯里

 亲爱的P·N：

从数学家所估算的概率来说，你的想法是错误的。假如你随意选择一支队伍，你的两边将各有一支队伍，那么这两支队伍中，将有一支队伍比你的队伍快，这个概率为2/3。

经济学家会从一个更复杂的角度看问题。比如说，戴维·弗里德曼（David Friedman）认为，金融市场理论可以用来回答这个问题。选择正确的队伍就像选择正确的股票组合，如果某些股票的价格明显更高，

那么它们再也不会有更高的价格了。如果一支队伍明显快一些，那么每个人都会排到这支队伍。“跑赢市场”的幼稚想法是会失败的。

根据“有效市场理论”，你永远胜不过一个随意的股票组合，因为股票价格会迅速反映公众信息。事实上，大多数市场都缺乏效率，因此，一位有内幕消息的决策者可能会跑赢市场。即使超市的队伍是有效率的，也没有哪一支队伍有优势，因为超市顾客会很快加入任何一支速度会快点儿的队伍。

但队伍更可能是无效率的，因为选择更快的队伍并不能从中获得许多好处。某些人会有其他的考虑，比如说减少行走路程，或者，有些人很少购物，他们认为根本不值得进行如此麻烦的计算。

在股票市场中，一位投资奇才可以通过战胜愚蠢的散户使市场更有效率。然而在超市里，一位专业排队者在分配排队时间方面所发挥的作用是有限的。

我能给你的建议就是避开持有优惠券的老人，但是，更多的建议反而会弄巧成拙，因为你的众多对手会看到这些。

——想快速结账的卧底经济学家

 我发现边开车边打手机确实很方便，我应该停车打手机吗？

——埃丽卡·塔尔博特

 亲爱的塔尔博特女士：

从你任性的语气可以看出，你相信自己能够逃脱法律的制裁，那我们就撇开法律来考虑这个问题。

开车时打电话让你出车祸的可能性增加了4倍。每年有3 000人死在英国的公路上，其中2%的死亡是因打电话导致的，2008年因此原因死亡的人数大约为60人。

但我们仍然允许人们开车，这是因为开车有它自身的好处。

边开车边打电话肯定也有好处。不过，我们显然应该更加仔细地权衡这些收益和残酷的代价。

美国的一个智囊团——布鲁金联合企业研究中心经常发布这类分析报告，其中有篇文章就估算了边开车边打电话的成本，从财产损失、人员伤亡的意义上来说，大约是每位美国公民15美元的成本。然而，文章也指出，为了边开车边打电话，每位公民平均愿意支付65美元（这个估算结果有一部分来自移动电话的账单）。

所有这些都表明，有一种比明文禁令更便宜的拯救生命的方法，比如让打电话较多的驾驶者缴税，然后用这些税款支付救护车的费用。

就个人而言，使用免提装置和推迟无关紧要的电话就可以降低拯救生命的成本。

总之，你只需做一个简单的决定。考虑到对他人造成伤害所产生的成本，你是否还会开心地享受这种好处？从经济角度说，这可能有效率，但它也是自私和无礼的。

——使用免提电话的卧底经济学家



我有一位非常亲密的朋友，他的家在尼日利亚很有权势。这个家庭的户主是尼日利亚政府的前任高级军官，如今处于与政府对峙的局面中。他的妻子想从非洲转出1 500万美元，并且希望我能尽量低调地办理这件事。如果你同意代表我的客户接受这笔资金，请把你银行账户的详细资料给我，然后我就会将1 500万美元打入你的账户。你所得到的首笔佣金是总金额的15%。在此后的5年，每年的佣金是你打理这笔资金所产生的投资税后收益的5%。

上帝保佑，期待您的回信。

——伯纳德·纳瓦兹杰



亲爱的纳瓦兹杰先生：

你差点儿犯了一个严重的错误。你准备付给我的首笔佣金为200万美元，再加上为期5年的每年几十万美元的提成。作为交换，你只需要我的银行账户信息。这些条款看上去似乎非常慷慨。在这个国家，大概有5 000万人有银行账户，他们当中可能有人愿意与你合作，并且收取的佣金也比你打算提供给我的少得多。你或许真应该多问几个人。

事实上，不管是合作博弈理论模型，还是不合作博弈理论模型，都

会建议你这样做，因为存在太多持有银行账户的人，而只有一笔1 500万美元的资金需要找到一个“家”，你的谈判能力几乎是无限的。你不妨在网上举行一场拍卖，以此寻找谁愿意用最低的佣金接受这笔资金，至少你可以征询几个有竞争力的报价。不然的话，我这样收了你的钱会觉得自己像个欺诈者。

——有道德的卧底经济学家



万圣节就要到了，我很害怕那些住在附近的小孩不停地敲门，其中潜在的讨价还价非常清楚。如果我不给他们糖果，我的邮箱里就会出现狗屎，或者遭遇其他类似的倒霉事。这是一种敲诈，我应该如何回应呢？

——维克托·哈林顿，英国萨利



亲爱的维克托：

严格说来，这并非敲诈。但这不是你分析中最大的错误，你的主要错误是没有意识到，你所谓的“讨价还价”是基于不可靠的威胁。

你需要从这个博弈的最后一步，即住在附近的小调皮鬼们是否决定捉弄你开始思考。如果他们相当可恶，根本就不怕拾狗屎这种巨大的麻烦，那无论你是否给他们糖，他们都会这样做。更可能的情况是，他们不愿意自找麻烦，而你的行为也不会影响他们的策略或者收益。换句话说，你给不给糖都是一样的结果。对他们来说，到处散布吝啬的邻居会倒霉的谣言，比真正付诸行动的做法更明智。

当然，如果孩子们能够建立一个可靠的威胁和承诺机制，这种分析的结果会大不同。因为你明确地知道，给孩子糖果就会有安稳的日子，否则，你肯定会被报复。

对于许多威胁和承诺，如果你想知道将来真正会发生什么，那就应该将这些威胁和承诺的可信度考虑在内，这是至关重要的。不过，就这件事情中那些附近的小调皮鬼来说，如果他们没有戴着可以交换的万圣节面具，要建立一个可靠的威胁也许比较容易。

——勇敢的卧底经济学家



我每天都坐地铁去伦敦上班，但是我上车的那站已经没有座位了。如果有人愿意放弃自己的座位，我愿意付给他一些钱。我如何才能以最低的价格与某位每天搭同班地铁的乘客达成一种季票式的协议，在我上车后，他能给我让座？

——丹尼尔·菲诺，英国伦敦



亲爱的菲诺先生：

你应该为此组织一场拍卖，寻找愿意以最低价格放弃他（她）座位的乘客。到现在为止，这是个显而易见的策略。但是，我在这儿还有更多的话要说。

首先，现货市场的交易费用很高。你不得不在一个拥挤的车厢里来回询价。我预料你可能会被拘捕，甚至出现更糟糕的情况。所以，你提前进行一场低调而长期的交易是非常明智的。你只需在车站张贴海报，邀请竞价者通过邮件出价。

因为你是在一个非常的环境下获取一份非常的资产，竞价者很难串谋，或者很难估算每天早上站一个小时应该得到多少补偿。很可能或至少有一位竞价者太过于乐观，而提出一个令人发笑的超低价格——著名的“赢家的诅咒”。

但是，不要太沾沾自喜。遭到诅咒的赢家常常会食言。你应该起草一份条款清晰的合同，明确规定休息的天数和违约的惩罚。不要提前支付报酬，同时务必在中立的第三方在场的情况下做出履约保证。

这些预防措施会使一些人放弃这场交易，但是长期合作比让交易一方感到不满更可取，特别是你根本不知道他们是否会弄脏你的座位。

——有座位的卧底经济学家



在某个问题上，我和丈夫一直争论不休。他总是倒车进入停车位，而我更愿意直接开进去然后再倒出来。谁是正确的？

——曼迪·弗伦克，英国塞伦赛斯特



亲爱的曼迪：

你的问题使我们陷入了困境。首先，从表面上看，正着开进去似乎比倒着开进去更容易。因此，你的丈夫延迟了满足感，而你延迟了困难。大多数经济学理论在这个问题上的观点十分清楚：你的丈夫犯傻了。应该被延迟的是痛苦，而不是愉悦，原因只有一个，我们最终都要死去。

但是，我们的分析还应该更深入一些。如果停车1个小时，哪怕倒出比倒进的难度只高一点点，延迟困难所带来的益处也会被完全抵消。例如，如果倒出只比倒入困难1‰，那么你就应该倒入。如果你宁愿延迟1个小时的痛苦，你应该知道，每小时1‰的复利是相当可观的：大约为333　333%。选择直接开进去再倒出来表明，你不是快得精神病，就是在预测未来方面出奇的低能。

还有一个考虑，你应该权衡到底是在确定情况下倒车，还是在不确定情况下倒车。你不知道1个小时以后，这个停车场会是什么样的状况，是拥挤还是很快就能开出来。西夫韦的停车场就是一个难以预料的地方。在不利的环境下被迫倒车出来的可能性较小，但一旦如此则会非常麻烦。我的建议是把车停在一个你随时都能快速驶离的地方。

——随时准备快速驶离的卧底经济学家



我十分担心我们对地球所造成的破坏，我想尽我的微薄之力来减少自己对环境的影响。我正在考虑搬到乡下，过一种自给自足的生活。但是有比这更好的方法吗？

——乔斯林·哈撒韦，英国伦敦



亲爱的乔斯林：

其实，你应该问你自己，是否有更差的方法。伦敦的发展模式似乎不是可持续发展模式。但是，如果其他700万居民也自私地决定搬到乡下，相对来说，伦敦就是一个“绿色的社区”。

居住在像伦敦一样拥挤而富有的城市，很可能是享受现代生活最环保的方法。富有的人们挤进温暖舒适的公寓。与撒满肥料和杀虫剂的大型花园相比，鸡尾酒酒吧和笔挺的西装是一种环保的消费方式。

更拥挤的城市意味着更有效率的交通。将伦敦的交通模式同亚特兰

大肆意扩张的交通模式进行比较。即使在收取机动车进城费以前，也只有10%的人开车进入伦敦城区；在亚特兰大，90%的人出行都开车，而其中有3/4的人是单独出行。

曼哈顿是所有城市中最密集和富有的城市。最近，《纽约客》杂志把它描述为“环境保护者的理想社区”，该地区平均每人利用能源的效率远远超过美国其他49个州。

我给你的建议是，抛开搬去乡下的想法，这不仅是自私的表现，也没有任何意义可言。相反，你可以在你的公寓中装上双层玻璃，骑车去上班，放松自己，并引以为豪地想“我居住在地球上最环保的城市之一”！

——环保的卧底经济学家

 我是你的长期读者，但是发现你最近的选题毫无新意。倘若你正为缺乏有趣的问题而烦恼，那么，贿赂你发布无聊内容的价格最近应该跌了吧？现在的价格是多少？

——保罗·帕里，通过电邮

 亲爱的帕里先生：

你的观察如此犀利，我决定将其发表而不收取任何费用。只要你的来信包含一丝真知灼见，我愿意贿赂你，让你写更多的来信。遗憾的是，它没有。

在没有贿赂的情况下，我只会选择那些最能激发读者写信兴趣的稿件，所以，贿赂只会降低稿件的质量，而不是提高。如果你发现最近的信函枯燥无味，最可能的解释是，寄来的信函中夹带着钱，我不好拒绝它们。

你还应该记住，如果《亲爱的经济学家》栏目在《金融时报》中的版面更加有限，贿赂我的价格应该更高，这很容易做到。我可以从自身利益出发，编造虚构的信函来制造版面稀缺的假象，以此提高贿赂价格。

但是，你的分析仍然大错特错。实际上，我要接受一份慷慨的贿赂是非常困难的。经济学家意识到，公众生活中的腐败不仅仅取决于犯罪

性格，还取决于机会。经济学家罗伯特·克里特戈德（Robert Klitgaard）提出了一个受贿的著名公式，腐败等于垄断加自主权，再减去责任。

克里特戈德的公式清楚地预示着，我在为《亲爱的经济学家》栏目撰稿时是品德高尚的。我承认，如果我受贿，我有决定是否选择枯燥无味的信函的自主权。但是，我的垄断力非常有限。如果有任何一次诱人的贿赂，《金融时报》的编辑甚至会为贿赂出卖他们的祖母，他们肯定会抢我的饭碗！

——廉洁的卧底经济学家

 在扔侏儒比赛的伦理问题上，我和女朋友持有完全相反的观点。她说这是侏儒们不得已的选择，因为他们的职业选择很有限，就像妓女一样。而我认为这是他们的自由选择，侏儒们刻意选择干这行，并能得到补偿。我们谁是对的呢？

——J·陈，美国加州斯坦福

 亲爱的陈先生：

我承认侏儒和妓女之间有相似之处，不过，很难想象这能解决你们的争论。至于“由于选择有限而被迫干这行”的说法，我想，如果妓女和侏儒真选择表演这个行业，他们肯定都更愿意成为电影明星。那样的话，又会如何呢？

然而，你可能会觉得另一个类比很有启发性。想想在一些发展中国家血汗工厂里的工人，他们拼命地为我们的享乐制造着廉价产品。任何感性的人，在看到上述情形时都会觉得有些不舒服。这三个案例中，我们都应该对从事这些可怕职业的人们给予足够尊重，这也许是他们可选择的最佳职业了。取缔血汗工厂或者禁止卖淫是一种道德奢侈，表面上是在保护他们，但有可能反而损害了这些人的利益，事实证明的确如此（我不能同政府谈论扔侏儒比赛的禁令）。

不过，看到你对扔侏儒比赛的反应如此平静，我感到有点儿不安。正确的反应是改善这些人的职业选择。由于生产力和教育的发展，血汗工厂可以创造更好的选择。对小矮人来说，扔侏儒比赛似乎没有创造出更好的选择。或许，你和你的女朋友不该再为此争论了，相反，应积极

寻找一些实际的解决方案。

——有正义感的卧底经济学家

可能是出于经济原因，我们当地政府不回收纸板和塑料。但我和我的家人觉得有义务将这些东西加以区分，每周把它们运送到当地的回收中心进行处理。如果没有一个集中回收的系统，这是否意味着我们的个人努力对全球环境是有害的？

——谭彦儒，英国伦敦西部

亲爱的彦儒：

政府做了很多浪费金钱的事情，而忽略了其他具有经济效益的事。所以，不要把你们当地政府的行为当作你的行为指南。

实际上，即使不考虑对环境的好处，回收利用有时在经济上也是可行的。20多年来，企业通过回收办公用纸、铝和钢材赚取了利润。这种回收利用项目享受到了规模效益，但你本人却没有享受到。

至于你亲自对垃圾进行分类和运送，很遗憾，这确实是微不足道的。如果你每天早上步行至地铁站，途中经过塑料垃圾库时顺便把垃圾扔掉，这非常好；但如果你单独开车去回收中心，不仅耗费体力、阻塞交通，而且还消耗了稀缺的石油燃料。你此行的环境净收益非常小，甚至为负。

经济上的收益是较低的，最大的成本是你的时间价值。千万不要低估它。如果你在垃圾分类时感到愉快，我不会阻止你；但是从传统意义上讲，这不是一项鼓舞人心的工作。不要忘了，大多数商品的价格已经下跌了很长一段时间，没有几百年也有几十年，只有一项价格例外，那就是劳动力价格。

——可循环使用的卧底经济学家

“帕斯卡尔的赌博”学说认为，即使上帝不可能存在，相信它存在也是理性的，因为不相信上帝有可能招致永远的巨大痛苦。

但是，即使地狱存在，痛苦也可能如此强烈，以至于痛苦有着很高的折现率。虽然任何人在地狱的光阴可能都是无限痛苦的，但由于极度

痛苦，这种痛苦会永久持续的可能性降低了。另外，神真正存在，并且按照设想的方式进行运作的可能性很低，因此，天堂之乐与地狱之苦的未来期望值就趋近于零。难道伊壁鸠鲁（Epicurus）的话没有帕斯卡尔的有道理吗？

——卡斯克·塞恩凯伦，美国纽约

 亲爱的卡斯克：

“无限”的概念不是那样的。“帕斯卡尔的赌博”并非基于奖励和惩罚的持续永久性。在天堂的一瞬间是无限快乐的，所以，就算天堂的存在不足一瞬间，那也已经超过了伊壁鸠鲁一生的奢侈享乐。

即使你相信上帝存在的可能性非常小，但极小概率的瞬间产生的无限快乐也超过了一生中有限的幸福。

可能你认为“帕斯卡尔的赌博”显示出逻辑错误。可是经济学家亚历克斯·塔巴洛克（Alex Tabarrok）指出，哪怕帕斯卡尔正确的概率非常微小，一秒钟无限之乐的极小概率仍然价值无限。

现在，如果你把所有的钱都给我，我会替你向上帝说情，使你有可能去天堂。当然，哪怕我说情只有极小的概率能对你有帮助，但是，无限快乐的极小概率还是价值无限。

请通过《金融时报》把你的支票寄过来，麻烦请快点儿，我已经把我所有的现金都给了塔巴洛克教授。

——信仰基督教的卧底经济学家

 我有满满一抽屉不成对的袜子。遗失的袜子在哪里呢？

——克里斯蒂安·特纳，美国华盛顿

 亲爱的特纳先生：

就像大多数实物资本投资一样，你抽屉里的袜子正在贬值。贬值总会发生。我建议你应该设法将损失降到最低，而不是寻找丢失的袜子。

问题很简单，每只独一无二的袜子都是另一只袜子的完美搭配。第一只袜子的边际价值接近于零，除非你喜欢另类的打扮，第二只袜子的

边际价值是一双成对的袜子。丢一只袜子的结果实际上就等于丢了一双成对的袜子。

这样的问题也困扰着机器，当某个零件失灵时，整台机器都可能报废。解决方法是生产通用零件，这样，损坏的零件就可以得到更换。通用零件至少可以追溯到15世纪50年代的古腾堡与印刷术，但由于面临难以克服的技术问题，直到20世纪初叶装配线的出现，通用零件才变得普遍起来。历代工程师都知道，经过几个世纪的努力最终能获得经济回报。而你根本用不着等待艰难的技术突破。为你装袜子的抽屉提供“通用零件”应该很容易。扔掉你的陈年旧货吧，然后出去买上两打一模一样的袜子。

我个人认为这个方法非常棒。虽然你的袜子款式减少了，但是你在其他方面得到了补偿；袜子贬值产生的浪费减少了，你每天早晨翻抽屉找袜子的速度也更快。你的袜子仍然会神秘地消失，但你也许就不会问这种形而上学的问题了。

——聪明的卧底经济学家

 我的牙医告诉我，我应该用牙线洁牙。您怎么认为？

——威廉·亨德森，美国弗吉尼亚州

 亲爱的威廉：

你可能记错了约翰·梅纳德·凯恩斯的那个著名愿望——经济学家应该立志成为像牙医那样谦逊能干的人。

我想，凯恩斯并不认为经济学家都应成为牙医。不过，对你而言幸运的是，乔治·梅森大学的经济学家布赖恩·卡普兰（Bryan Caplan）持有不同的想法。

正如你的牙医一样，卡普兰教授的牙医会很快能概括出使用牙线的种种好处。毫无疑问，这些好处确实是真的，但它们是否大于你付出的成本？用牙线清洁牙齿是枯燥无味的，既不舒服也不雅观。你可以量化自己这一生使用牙线的成本，我建议，先让你的牙医量化出所有的好处，然后再做决定。

卡普兰教授的牙医似乎并不理解这个问题，于是，卡普兰又求助于

科学期刊《自然》杂志。

事实证明，牙科本身也许并不像凯恩斯所认为的那样有用。如果定期检查牙齿，有可能你在75岁时比别人少掉几颗牙，但不会超过5颗，假如你能够活那么长时间的话。对于一辈子坚持使用牙线的人来说，这种回报太小，也太遥远了。

当然，不要认为这篇专栏文章是专业的医疗建议。我和卡普兰都对牙科一窍不通。但我相信，如果经济学家努力想了解牙齿保健卫生，牙医们应该帮助我们进行成本——收益分析。

使用牙线有助于口气清新，你可能觉得这是题外话。但也许大部分经济学家认为，口臭是最不值得担心的。

——牙齿洁白的卧底经济学家

 政府鼓励创新。但是，越多的创新意味着越多的资源浪费、产品废弃、消费支出和社会妒忌（一种猜测）。有没有理由抑制创新呢？

——马里恩·汉考克，通过电邮

 亲爱的马里恩：

有两种方法可以提高购买力——投资或创新。投资是指购买大型设备，使每个工人操作更多的设备。很难看出这种方式比创新更环保，而且，这也是一种自我限制，它将所有的投资预算都花费在更换陈旧设备方面。

与此相反，创新完全没有消耗资源。当地球上人口众多时，它们非常有用，因为每个人都可以从一种软件、一个更好的捕鼠器或者细菌理论中获益。然而，不是每个人都可以从我的电钻中受益。

创新产品也没有使用更多的资源。如今，昂贵消费品体积小巧，或者它们根本不占空间。例如，我妻子在圣诞节送给我的礼物《纽约人的4 000个问题》（DVD）就是以数字信息方式存储的。

的确，如果我非常穷，我就不会看杂志、数字电视或其他东西。因此，或许你不是想抑制创新，而是想让经济完全停止增长，这是有可能的。环境伊甸园并没有实现。

至少，停止创新也许会（你猜想的）让我们回到没有嫉妒的日子，那时候，我的曾祖母有可能是你曾祖父的女帮厨。

不过，我并不想查明真相。

——鼓励创新的卧底经济学家

 为什么送货员在送货时总是迟到，或者在约定的最晚时间出现？如果他们说“9~12点之间”，他们绝不会在9点出现，并且经常到下午1点还不来。有没有什么经济原理可以解释一下？

——安迪·莫法特，英国伦敦

 亲爱的安迪：

要相信你所说的现象，我可能需要更多的数据支持。我刚刚搬家，前两天，我就分别约了4位送货员。他们都在预约的最早时间的1个小时内到达，其中一个还提前了一会儿。我们常常忘记这些愉悦的事情，而念念不忘让我们失望的事情。

我不想完全否定你的理论。想起我所遇到的送货员迟到的事，我也认为他们经常不守时。原因很简单，他们几乎没有遵守诺言的激励。

你和送货员的合作大多是一次性事件。你之前从来没有见过他们，今后也不会再见面，而且很可能你只是在客厅屋顶垮塌时随意地从企业黄页中翻到他们的名字。如果他们的大部分生意只是依靠像你这样的陌生人，他们何必要用自己的不便来建立好的信誉呢？而经常与你打交道的送货员则更可能守时。

倘若你想解决这个问题，就必须建立一个激励机制。这非常简单，早上9点给你的送货员打电话，告诉他，如果他放下手中的工作马上赶来，他就能多得20英镑。如果这样做的人足够多，那就可以解释为什么你总是要等到午餐以后，送货员才会来。

——守时的卧底经济学家

 在市区停车不付钱，遭罚是否值得呢？我只是偶尔被逮到。为停车费找零钱真是太麻烦了，还不如偶尔签张罚单支票。

——希拉里·波茨，英国伊令

亲爱的希拉里：

加里·贝克尔曾经遇到过相似的问题，那时他还是哥伦比亚大学的教授。有一次，他开车去面试一个博士生，眼看快要迟到了，于是他迅速权衡了一下交停车费与可能被罚款之间的成本。之后，他就让那位时运不济的博士生谈谈政府在设置停车费和罚款时的最优行为。这个故事的结局很圆满，博士生顺利地通过了面试，而贝克尔教授成功地逃脱了罚单，并获得了诺贝尔奖。

如果冒险违规停车的期望成本比每次付费的期望成本要低，正如你的来信所表明的，那么，市政府就能让你非常容易地做出选择。很明显，你不应该付钱。更确切地说，你应该选择偶尔支付一次大额罚款，而不是每次支付小额停车费。

很多人将发现，这种策略会让他们逛街时心有不安，不过，你看上去似乎很勇敢。其实，这才是理性的。除非罚款金额巨大，或者说你的收入远远低于大多数认为小额停车费很麻烦的人，否则，那些无法预料的停车罚单是不会降低你的效用的。

我也不认为你的行为有什么不道德。只要你是停在合法的地方，并且及时地付了罚款，那你似乎就在遵循博弈规则，只是你采取的博弈策略不那么传统罢了。你需要考虑的仅仅是固定好你的车轮而已。

——违规停车的卧底经济学家

我住在海拔70米左右的悉尼东区。在阳光明媚的早晨，我会骑车到邦迪海滩游泳，然后再去上班。骑车沿着山坡向下滑3公里非常有趣，但返程的时候就很吃力了。像大多数人一样，我更喜欢把最好的东西留在最后。不知道有没有什么办法可以让我把下坡时的效用储存起来，在上坡时再拿出来用呢？肯德基也是一个类似的例子。我偶尔会去吃肯德基，在刚刚吞下汉堡的时候我觉得非常美味，但之后又会让我感到反胃。我相信，如果反胃在先，而美味在后的话，我会吃更多的肯德基食品。想必应该有很多想把效用延后使用的需求吧。

——亚历克斯·多贝斯，澳大利亚悉尼

 亲爱的亚历克斯：

你说只要反胃感在前，美味感在后的话，你就会吃更多的油炸食品，真是不可思议。遗憾的是，据我所知还没有什么方法能让效用延迟到适当的时候，当然巧克力除外。不过，我可以建议你接下来该怎么做。因为你迫切地想把满足感延后，所以你只需把所有的钱都留在晚年使用。虽说钱不能直接买到效用，但它还是有帮助的。

我非常乐意替你保管所有的闲散资金，这笔钱数额应该很大，等到今后再还给你。你越晚需要它，我就越晚还给你。显然，时间越长，这笔钱对你的价值就越大。

我已经迫不及待了！

——延后享受的卧底经济学家

 我在《金融时报》上面看到，2006年的铜价高得离谱，如果把铜币变成铜的话，其价值甚至比铜币更值钱。我是不是应该砸开存钱罐，把铜币熔化成铜呢？

——莫里斯·凯尔文，英国阿伯丁

 亲爱的凯尔文先生：

前段时间铜价非常高，以至于一吨铜币的面值还不如一吨铜的价格，这是千真万确的事情。你可能从《金融时报》上读到了这则信息，便误认为把铜币熔化成铜会更值钱。而且在你考虑熔化自己的零钱之前，铜的价格还会大幅上涨。

但是，你忘记了一件事，铜价既然能涨，也就能跌。一块价值为1.1便士的铜明天可能值1.3便士，也可能值0.9便士，而一块价值1.1便士的铜币明天可能值1.3便士，但永远不会低于1便士。当铜价波动幅度较大时，比如2006年，你最好的策略就是持有铜币。如果它的价格仍然上涨，你可以兑现它，同时你也清楚，即使铜价下跌，也不会影响到你手中的铜币价值。

如果1便士铜币熔化成铜的价值变为5便士，那么，1便士铜币的底线价格几乎就无关紧要了，这时候你可以熔掉铜币，并将它卖掉。

话虽如此，但我无法准确地建议你具体什么时候可以兑现。这不仅仅取决于铜价，还取决于它的波动程度。金融鬼才们的职业就是计算这些，不过我怀疑他们收取的佣金远远超过你口袋里的零用钱。

——持有铜币的卧底经济学家

 我刚刚过了生日，并做了一些决定：为了去海滩度假而减肥，阅读更有意义的小说，存钱和戒烟。到现在为止，我在戒烟方面做得还不错。不过，我又在收看《老大哥》节目了，同时我的体重也长了3磅。我是不是一次性决定做的事太多了？

——丽贝卡·弗尼斯，英国伦敦帕森绿地

 亲爱的丽贝卡：

三位密歇根大学的经济学家写了一篇有趣的文章，他们认为意志力与其他资源一样都是稀缺的。你对意志力的使用不能超过你的意志力资源的总量。否则，就像拿着一个空钱包去买饮料一样。

这个观点似乎有道理。心理经济学家发现，与刚刚进入一个巧克力商店的情况相比，如果人们抵制住了先前的诱惑之后，他们会做出更多冲动的决定。很多人都会为美食而屈服，会在一天的辛苦工作后“犒劳”自己。

你在戒烟方面的成功似乎已经耗尽了你的精力，以至于除了丹·布朗所写的书之外你不想看其他任何书籍。更糟糕的是，如果你加倍钻研詹姆斯·乔伊斯的作品，你可能又会养成吸烟的习惯。或许，你将成为太平间里最有文化的尸体。

解决办法非常清楚，尽量把艰难的决定进行“外包”。在银行申请自动储蓄账户，减少信用卡消费，避免花钱太多。在网上购买食物，这样你就不需要因为路过本·杰里的冰激凌店铺而耗尽你宝贵的自制力。

每当你想伸手去拿香烟时，要尽力克制住自己，不妨伸手去开冰箱或者拿遥控器。

——面对诱惑的卧底经济学家

 我发现你的书《卧底经济学》的定价为17.99英镑。在书中，你强

调了经济行为的基础是理性和计算。如果是这样，那为什么很多价格的零头都是99便士？是不是消费者真的会把17.99英镑当成17英镑呢？

——达尼埃拉·阿克，通过电邮

 亲爱的达尼埃拉：

罗彻斯特大学的经济学家史蒂芬·兰兹伯格给出了一个更可信的解释：制定这样的价格不是为了利用消费者的疏忽，而是为了防止出现不诚实的行为。

一般书店通常都会遭遇偷窃行为，特别是像我写的这样吸引人的书。但是，从盗窃行为中受益最多的莫过于书店的售货员。

如果一本书或者其他任何产品的定价为10英镑、15英镑或者20英镑，那么通常情况下，顾客所支付的书钱会恰好等于货品的定价，而商店的售货员很容易在为顾客包装货品时绕过收银台的条码扫描仪，从而把钱揣进自己的口袋。这样一来，书似乎是被顾客偷走了，而这种中饱私囊的做法，比试图销赃一本《追忆似水年华》或《卧底经济学》更有吸引力，风险也更低，所有理性的商店窃贼都应该在商店找工作。不过，价格定得越烦琐，靠收银行窃的人越不容易得逞。顾客将要求找零，并且会质疑一个从自己钱包掏零钱的店员。

如果这个理论是正确的，那么在店主亲自收款的商店里，我们就不应该看到以99便士为零头的价格，而且，这样的价格也不会出现在不可能发生盗窃的网店上。

不过我要指出，我的书在亚马逊网站上的价格零头是78便士，不是99便士。

——厌恶偷窃行为的卧底经济学家

 “金钱乃万恶之源”，请问经济学家如何理解这句话？

——迈克·曹，通过电邮

 亲爱的迈克：

经济学家似乎总是在谈论金钱，但是经济学家的模型却很少涉及这

些东西。

经济学家之所以会用一些奇怪的措辞，比如“一个亲吻的价值是49英镑”，不是因为他们认为金钱特别重要，而是因为这是一种度量事物的直观方法。如果一个苹果口味的棒棒糖的价值是7英镑，那么一个亲吻就相当于7个苹果口味的棒棒糖；如果这个棒棒糖的价格为6英镑，而一次亲吻的花费为50英镑，那么买苹果口味的棒棒糖就更划算。

既然这么说，为什么我们要用金钱，而不是用苹果口味的棒棒糖之类的东西作为交换媒介呢？其中一个原因是，苹果口味的棒棒糖的价格可能波动较大，这意味着，尽管原则上我可以签订一份以苹果口味的棒棒糖为计价单位的合同，但也很难确定这份合同到底意味着什么。在古代，合同有时候用盐作为计价单位，因为盐的价格稳定。如今，英镑可能更好。

一个补充的解释是，金钱是人们获得信用的一个简单方式。我可以写一张“我欠你一个吻”的纸条来偿付债务，但是我也许兑现不了这个承诺，你也不能用我的这张欠条去买其他东西。相反，如果我给你49英镑，这就是英国财政部的承诺，来自一个更可靠的债务人。

简而言之，我们需要金钱，只是因为人们不信任彼此。用经济学家清泷信宏（Nobuhiro）和约翰·穆尔（John Moore）的话说，“邪恶是万种货币之源”。

——贴上了价格标签的卧底经济学家

 我习惯于把手表调快5分钟。这种自欺欺人的方法可以使我避免因为迟到3分钟而无法准时出席会议或者赶上火车的情况，相反，我还能提前2分钟。但是，如果我是一个理性的经济人，我怎样才能成功地欺骗自己呢？

——马克，英国牛津

 亲爱的马克：

这是一个巨大的“如果”。经济学家常常用一种模型来解释匪夷所思的行为，即一个人身体内有两个理性代理人，他们都争着显示自己比对方高明。

在你的情况中，其中一个代理人（常迟到的那个）是急躁的，与多喝一小口咖啡所带来的瞬间满足感相比，赶不上火车的风险并不重要。而更耐心的那个代理人却不同意这种做法。你对时间的看法似乎存在一种“黏性”。黏性是零售价格的一个特点，因为零售商在花钱重新喷绘招牌并印制价目表之前，会自己承担一定的通货膨胀成本。然而，在某些阶段，如当价格上升5%或10%时，就必须花钱重新印刷了。

你身上那个急躁的自己，显然会在计算时间方面承担相似的固定成本。如果你的手表被拨快了47分钟，那你每次看表时都会产生这种固定成本，因为做什么事情都提前47分钟比必须进行心算的成本更高。而5分钟的时间，就像价格上涨1%，是更容易接受的。

总结一下，你有人格分裂、时间观念扭曲等问题，而且过于懒惰，以至于简单的加法都不想做。现在，不要再看这封回信了，我怀疑你可能又要迟到了。

——守时的卧底经济学家



我有一个问题想问您。你有一块面包，但你已经非常饱了，于是决定将面包送给别人。在你面前，有10个人正等着你的施舍，你只能对他们说一句话，并且你要用这句话找出谁是最饥饿的人。您准备说什么呢？

——迈耶龙·希恩，通过电邮



亲爱的迈耶龙·希恩：

这是一个有趣的难题。实际上，如果真有10个饥饿的人嚷着要我的面包，我可能早就跑到一公里之外的地方了。这也许是含糊其辞，但对于你的问题，我的主要不满之处则更严肃一些。

可能你认为经济学家和逻辑学家的猜谜游戏之间几乎没有差别，然而，在这个特殊的例子中，它们有天壤之别。

经济学的一个基本主张是，协商是廉价的。这些应该得到面包的人所说的话传递不了任何信息。一个骗子讲述的故事可以和最绝望的乞丐讲的一样煽情。

有一种可能，我可以对这些人的背景进行深入调查。然而，那样做

耗资巨大，而且所有人都会感到疲惫不堪。如果最大的面包提供者是政府，那么还存在信息滥用的问题。

还有一种做法或许更有风度一些，我可以将面包只提供给那些给我信号的人——一个吃饱了的骗子绝对不愿意给的信号。例如，我可以要求索要面包的人先在泥坑里打滚。但和其他许多信号一样，这样做会造成浪费。更好的办法是让信号具有社会生产力，这样我就可以用面包交换有用的劳动。我们称这样的安排为的是“得到一份工作”。

——缺乏同情心的卧底经济学家

 我为什么要洗车呢？反正它明天还会脏的！

——克里斯·史密斯，英国汉普郡

 亲爱的克里斯：

你为什么要刷牙呢？反正牙齿明天也会脏的。这种争论也许会引起某些悲观主义哲学家的兴趣，但是经济学能给出更明确的建议。你无法让你的车保持想象中的那么干净，所以你必须在洗车的成本和忍受一台脏车的成本之间寻找平衡点。

考虑一个类似的问题，你的钱包里面应该放多少钱？太多的话，会有被盗或者遭遇通货膨胀的风险。太少的话，要钱包就没有意义了。因为频繁取现比较麻烦，理性的消费者携带的现金将会超过理想数额，渐渐地把这些钱花掉，直到少于理想的数额，然后再提取现金。

现金持有数额的曲线呈现锯齿状，会随着时间的推移而有规律地上下波动。有了自动取款机以后，取钱就变得更加容易，所以，我们取钱的频率上升了，现金持有量更接近最优水平，曲线图上面的“锯齿”也变得微小了。

这个锯齿模型可以更广泛地应用。例如，它可以解释为什么你像其他人一样要把头发剪得过短，因为这样，头发在生长过程中的平均长度就比较合适。

至于你的车，你必须设法把它洗得比你理想中的更干净，鉴于你问的问题，这应该不难做到。不妨考虑一下带有打蜡和清洗地毯的一整套洗车服务。你的车会变得极其干净，以至于在洗车后的一两周内，你会

不耐烦地等着车子逐渐变脏。

——一尘不染的卧底经济学家

我有点儿想吸烟的念头。那些吸烟的人似乎能从中获得很多乐趣。但是，我非常不想让吸烟缩短我的寿命。因此，要让缩短的寿命物超所值，就得获取足够的快乐。那么，我应该在多大岁数开始吸烟比较明智呢？

——彼得，英国伦敦

亲爱的彼得：

你指出吸烟既有收益也有成本，这个观点是正确的，这也意味着，吸烟有可能是非常理性的。你似乎也承认吸烟会上瘾，因为你的香烟消费似乎一旦开始就难以停止。但是，这个消费计划的时机可能不太好掌握。有证据表明，如果你在年轻的时候吸烟，并且能够在死于心脏病之前戒掉，你患上心脏病的风险将会迅速下降（但请不要问我得癌症的风险有多大，我只是一个经济学家，不是医学家。）

暂且不谈医学的问题，我们来看看社会层面的问题。如果你现在20岁，并且毫无顾忌地吸烟，你看上去可能有点儿轻狂、勇敢，而且还有一点儿性感。如果在你60岁时，人们看到你吸烟，他们不会认为你是在58岁才染上吸烟这个恶习的，他们只会认为你从未把烟戒掉，会比较同情你。

因此我的建议是，吸烟的最佳方案是要么永远不抽，要么在年轻的时候就开始，并在合适的时候迅速戒掉。你的选择取决于诸多因素，其中之一就是你对自己意志力的判断。这很难预知。或许，你应该告诉你的私人医生你打算开始吸烟，并且问问如何在开始吸烟后把它戒掉。至少，你要得到他的建议。

——吸烟上瘾的卧底经济学家

我是一位移民者，在英国住了很长时间，知道在出门时不能不带雨伞。我的很多同事都缺乏这种前瞻性，因此，我经常在雨中撞见淋湿的他们。

我总是会让他们和我一起打伞，并且我注意到了一种现象。外国人

通常会乐意接受我的帮助；事实上，曾经有个纽约女孩在我们一起打伞走路时还挽着我的胳膊。但是，那些世代居住在此的英国人却宁愿被雨淋湿。

从成本——收益角度分析，我的伞似乎是更好的选择。然而，对亲密关系的恐惧似乎超过了自我利益。

您能解释这是为什么吗？

——科斯莫，英国伦敦



亲爱的科斯莫：

看来，你对英国伦敦人的评价似乎不高啊。你认为我们很愚蠢，即使身处这样的气候条件下，我们也总是不带雨伞。你也认为我们是自私的，你确信我们渴望得到你这个聪明的外国人随身携带的伞。并且，你还认为我们感情淡薄，不像那位活泼漂亮的纽约女孩，能让你如此享受雨中漫步的浪漫。

其实，除了认为我们是自私冷漠的傻瓜之外，还有另外一种解释。我们不喜欢雨伞，认为它只适合保加利亚的杀手。毕竟，雨伞除了把雨溅到别人身上之外，没有什么用途。伦敦是个繁忙的地方，如果英国人都像你一样打伞，那么公共秩序根本无法忍受。直到最近，一个强大的文化规范解决了这个问题。既然移民者的雨伞妨碍了公共秩序，那就只有一个合理的办法：像机动车进城费一样，对雨伞征收高额的税。

——冷冰冰的卧底经济学家



今年圣诞节和新年，我觉得在路上会遇到很多酒后驾车的司机。实际上，我也很可能是其中一员。我应该感到愧疚吗？我应该担忧吗？

——F·琼斯，英国伦敦



亲爱的琼斯先生：

要检测醉酒司机驾车有什么影响一直是件难事。这个困难在于，如果有一半的车祸都归咎于酒后驾车，那么，有可能是因为喝酒影响了你的驾驶，也可能是因为街上有太多的醉酒司机。而我们只能估计有多少醉酒司机。

不过，经济学家史蒂文·列维特和杰克·波特发现，通过观察醉酒司机相互撞车的频率，我们还可以得到更多的解释。如果有10%的司机喝酒，并假设酒后驾驶与清醒驾驶同样安全，而且这些醉酒司机随机分散在清醒司机之中，那么，两辆酒后驾驶的车相撞的概率只有1%。

考虑到酒后驾驶与清醒驾驶相撞的车祸次数，两辆酒后驾驶的车相撞的次数远远超过预期值。因此，列维特和波特得出了有关酒后驾车风险的确切结论。

他们发现，酒后驾驶会产生重大的影响。酒后驾驶发生致命车祸的概率是清醒驾驶的8倍，而超出法定饮酒量（参照美国标准）的司机发生致命车祸的概率更是高出13倍之多。你还需要记住这篇论文中的另一个发现，在大多数与酒后驾驶有关的车祸中，司机和乘客均无幸免。所以，清醒着开车吧。

——厌恶酒后驾驶的卧底经济学家



我所有的电子邮件和网上登录账号（比如网上购物等）的密码都是一样的。现在，我担心账号被盗，我该怎么办呢？

——迷惑中的基德



亲爱的基德：

明尼苏达州圣托马斯大学的信息安全专家瑞奇·史密斯（Rick Smith）先生总结了这个难题："密码不要轻易被记住，并且绝不能写下来。"典型的密码应该包括各种字符，并且要经常变化。当你输入密码时，电脑不会显示出你输入的字符，让你根本没有机会用眼睛记住它。如果你能做到这些，那么恭喜你，无须担心账号被盗，更不用说再把密码复制20遍了。

这里还有些小技巧供你参考，例如，你可以用歌词的缩写作为密码。不过，这样还是存在问题。要么都使用同一个密码，要么就一一写下来，然后藏在鼠标垫下面。

为了保护自己的秘密，安全专家们开发出了不可破解的密码准则。很好，现在你也必须保护好自己的秘密。首先，想想如果发生意外，谁会替你收拾残局？

与其说银行不提倡你现在的做法，还不如说禁止你的这种做法。不过把密码写下来的话，安全漏洞又会成为一个问题。

其次，不要灰心。很多账户都有很明显的密码，包括用户名、伴侣的名字或者仅仅是“password”。有1/3的用户都考虑把密码写下来。盗窃密码的人喜欢攻击设置简单的密码，所以你要记住，你不必比他们聪明，你只需比那些直接用“password”作为密码的人更聪明就行了。

——密码安全的卧底经济学家



我经常与朋友一起乘出租车回家，但不知道怎样分摊车费才最好。当朋友先下车时，我得到的分摊金额从零到全额不等。如果我先下车，我应该怎么付钱呢？我有一大堆不怎么需要的鞋子，走路回家是最后的选择。

——弗朗西斯，比利时布鲁塞尔



亲爱的弗朗西斯：

车费的分摊当然各有不同。

在酒吧和朋友一起喝酒，有时候朋友会请你，有时候你会请大家喝一杯。你难道没有注意到这一点吗？

但是长期来说，省下来的钱应该公平分摊，这一点可以有多种解释。如果三个朋友沿同一路线分别乘车，本应支付的车费分别为4欧元、8欧元和12欧元。而一起乘出租车回家的话，总共只需支付12欧元，因此，一起乘车节约了12欧元。

节约的钱可以平均分配，每人4欧元，也就是说打车的三个人应该分别支付0欧元、4欧元和8欧元。当然，也可以按原始车费的比例分摊，即分别支付2欧元、4欧元和6欧元。再或者，第一段车程的费用由三人均摊，第一个人下车以后的第二段车程由剩下的两人均摊，而最后一程的车费由最后一个人支付。算下来各自的车费分别是1.34欧元、3.34欧元和7.34欧元。

这里没有万能公式。

也正因为这个原因，在没有事先约定好的情况下，没有哪个经济学

家会与别人共搭一辆出租车。

——平均分摊打车费的卧底经济学家

 为减少我的碳排放，我采取了小小的行动，比如，步行和垃圾回收利用等。我也尝试着通过宣扬气候变暖来影响他人的行为。但最近，我的一个朋友指责我是个伪君子，因为我乘飞机去度假增加了碳排放。我承认安排假期的时候没有考虑对环境的损害，也没有放弃坐飞机的打算。要做到“言行一致”，我应该如何宣扬环保呢？

——一个明显的“伪”环保主义者

 亲爱的“伪”环保主义者：

像你这样的人很多。大多数发达国家的政府也在不停地宣传气候变暖，但却没有采取能明显抑制碳排放量增长的政策。

然而，我觉得这不是伪善的问题。实际上，你非常坦诚。你说你不知道旅行对环境的影响，就算你知道你也不会改变计划。

其实问题在于，很多人与你一样，不仅无知，而且以自我为中心。很少有人为大家尚未出世的外孙着想，能够真正为他们做出牺牲。这也是那些气候变暖志愿行动的特点。

这给我们带来了两种可供选择的政策：一是希望人们相互督促，二是希望政府用他们对人力和资本的部分税收交换碳排放税。我认为这两者都不太可能发生。

——保护环境的卧底经济学家

 我每星期请人为我洗三次车，他基本上干得还不错。然而，我经常出差，只要我一走，洗车工就偷懒不干活。所以，我每次回来总要面对一辆脏车。在我离开的时候，我也会付钱给他。他至少也应该知道在我回来的前一天把车擦干净，以此装作他经常擦车吧？

——D·T，巴林

 亲爱的D·T：

关于这种行为，我能想到三种解释：第一，洗车工太笨了，没意识

到自己可以偷奸耍滑；第二，他认为你很笨，根本没有注意到脏车；第三，就算你注意到，他也根本不在乎。

如果他太笨了，或者他认为你太笨了，那么解决的方法很简单：告诉他，你发现车很脏，让他在你回来前把车擦干净。

如果他不在乎，这就说明他能在其他地方找到一份与这项工作差不多的其他工作。因为他现在的工作常常有带薪假期，这个情况倒不太可能发生，除非你特别吝啬。

我建议加强激励。告诉他，如果你回来的时候车是干净的，你会给他一份奖金。坦白地说，既然你是付钱让他经常擦洗一辆未用过的车，而他并没有这样做，那么，任何改变都可能只是改善。

——假装勤快的卧底经济学家

 经济学能帮我挑选出送给我哥哥的完美圣诞节礼物吗？

——蒂姆·马利，加拿大渥太华

 亲爱的蒂姆：

你的来信使我想起了经济学家乔·沃德弗格那篇有关“圣诞节的无谓损失”的重要论文。15年前，沃德弗格发表的一篇学术论文证明，收取礼物的人通常不愿意为礼物支付购买者所花费的价钱。比如，一件价值30英镑的毛衣通常被估值成20英镑，其中产生了10英镑的“无谓损失”。兄弟姐妹不是最不合格的送礼人，但他们也不是最合格的送礼者，所以这份殊荣应该归属于叔伯姑姨们。

沃德弗格的文章常常被误读，认为他在说送礼毫无益处。事情并非如此。他只是在计算时明确地排除了情感价值，而情感价值当然是赠送礼物的部分意义所在。这也许解释了为什么经济学家萨拉·索尔尼科（Sara Solnick）和戴维·海明威（David Hemenway）发现，我们更喜欢那些出人意料的礼物，而不是我们明确提出的礼物。它也许还解释了为什么礼物代金券是个坏点子：它们没有情感价值，并且产生无谓的损失。正如经济学家詹妮弗·帕特·奥芬博格（Jennifer Pate Offenberg）所证明的那样，很多礼券直到过期也没有使用，或者在易贝上折价出售。

所有这些都指出了最优的送礼策略：你需要最小化无谓损失，而且

需要最大化礼物所附带的情感价值。这意味着买小礼物，并努力得到情感共鸣。可以找一些不贵的小东西，并考虑附上一封信、一张照片，或者一起度过的美好时光。

如果你觉得财富的转移很有必要，那就把支票也放在信封里吧。我希望你和你的哥哥，包括这个专栏的所有读者，都能度过一个最美好的圣诞节！

——愉快的卧底经济学家

 密歇根州遇到了一个难题：汽车业。

由于外国的竞争和三大汽车巨头令人质疑的管理，2009年密歇根州的经济仍然深陷于困境之中。干脆把密歇根州卖给中国怎么样？密歇根有过这样的先例，曾经用托莱多市与俄亥俄州交换了上半岛。所以，这也许是个好主意。一想到要变成一位中国公民，我就非常激动。但是，多少钱才算一个好价钱呢？

——J女士，美国密歇根州

 亲爱的J女士：

首先确保你不要把自己贱卖了。根据美国经济分析局的数据，密歇根在2007年的国内生产总值是3 820亿美元。该数据衡量的是密歇根所有商品和服务的增加值，包括从理发到汽车装配的任何业务，但是不包括进口商品，比如从该州以外进口的零部件。

3 820亿美元是个大数目，它可以使密歇根挤入世界经济的前25强。而整个中国的国内生产总值不到它的9倍。

那么，要花多少钱才能买下价值3 820亿美元的生产力呢？没有一家公司能够产出这么多的增值。经济学家保罗·德·格劳威（Paul de Grauwe）预测，在2000年，全球两家最大的公司沃尔玛和埃克森，其资产增值将分别达到670亿美元和530亿美元。到那时，它们的市场价值将达到其增值的5倍左右。

如果按照这个比例计算，中国需要花近20 000亿美元才能买下密歇根。这与中国国家外汇管理局的支出大致相当，真是个有意思的巧合。

所有这些的假设前提是，密歇根的居民，例如沃尔玛的员工，如果不喜欢新的管理层，他们可以自由离开。

不过，迟疑的时间不要太长。即使在信贷危机之前，密歇根的实际人均国内生产总值也已经开始下滑。你所在的州是笔非常宝贵的财富，但现在或许正是出售的好时机。

——有增值眼光的卧底经济学家




# 第六章
# 10年后，我们仍会幸福地生活在一起吗？

——情感中的经济学

正如本·富兰克林（Ben Franklin）曾写道的一样：“生活中只有两件事情是确定无疑的：问题以及经济学解决它们的能力。”至少，这是遍布世界各地、饱受身心折磨的咨询者所给出的定论。在生活或工作遭遇烦恼时，他们一如既往地求助于经济学。

 我是一个32岁的美国女人，大约5年前搬到了意大利。我有两个棘手的问题。首先是关于约会。在这里，30岁左右的单身男士简直就是凤毛麟角。除去那些与母亲生活在一起的、烟鬼，以及身高比我矮的男士，我就像生活在女修道院里。其次，我不得不花一年时间再修一个意大利学士学位。虽然我不想失去获得第二个学位的机会，但我真怀疑自己能否再忍受吃一年通心面的单身生活。我当前的选择还包括回美国后去旧金山，在那里我可以获得一份安稳的工作，就是地方比较偏远。

或者，我就该待在意大利？

——喝着卡布奇诺哭泣的人

 亲爱的哭泣的女士：

你似乎非常痛苦地生活在一个起居饮食、官僚体制和恋爱环境都不适合你的国家。你的判断已经被沉没成本谬论所蒙蔽，你渴望获得第二个学位、爽口美食和一位意大利情人。不过事与愿违，而且你已经浪费了5年光阴。如果你想再浪费一年的时间，即使这是人之常情，你也犯下了一个错误。回国吧。

至于你的事业，抛开金钱价值观，愉悦的人际关系和稳定的工作比这重要得多。旧金山虽然不是以过多的单身男士著称，但在那个偏远之地，男女比例还是非常均衡的，其中不乏许多让你称心如意的单身男士。

——直言不讳的卧底经济学家

 我是在2007年离婚的，3个月前我开始决定相亲。最近，我遇见了一位艺术家，发现他非常性感。关于个人信息，我不知道应该向他透露多少。在过去42年的生活中，我曾做过许多糟糕的决定。虽然现在的我已经安定下来，但我担心这些事情会影响到他对我的印象。在我们全身心投入这场恋爱之前，我是否应该开诚布公呢？

——寻觅者

亲爱的寻觅者：

依我看来，这就是一个关于“转换成本”的问题。这个概念是由牛津大学的经济学家保罗·柯伦伯（Paul Klemperer）提出的。如果失恋对你来说很痛苦，对他却很轻松的话，那你最好立刻自曝家丑，并希望他不会离你而去。爱过却失去比从来没有爱过，更让人痛苦不堪。

另外，如果你自己的转换成本很低，那你完全可以缄口不言。尽情享受“激情时刻”吧，就算他后来发现你曾当过妓女，或者是一个正在戒酒的酒鬼，又或者是“男孩地带”的粉丝，至少你在可以纵情之时享受了无穷乐趣。

如果你的新男友有他自己的转换成本，那你就更有理由谨慎言辞了。在这种情况下，一旦他全身心地投入这段感情，即使后来真相大白，到那时他可能也会发现自己已经无法自拔。守口如瓶吧，让他尝到一些甜头，直至他沉溺其中。

——友好和善的卧底经济学家

我们已经有了自己的小孩，因此，我的妻子希望我去做输精管结扎手术，并强烈暗示我，除非我听她的，否则她将取消所有性生活。长期以来，我们做爱的频率（大概每月一次）一直低于我的需求（每周两次）。尽管我不是一位经济学家，但我知道正面激励非常重要。倘若我妻子承诺给我更多的性爱，而不是威胁说要彻底取消的话，那么她说服我去“挨刀”的胜算岂不是更大？

——戴夫，英国伦敦

亲爱的戴夫：

在传统经济学中，大棒和胡萝卜所产生的激励作用没有显著差异，因此，就这方面而言，我认为你妻子的经济学水平并不差。

不过，即使你的提议被接受了，你还是会面临一个严重的问题。输精管结扎手术只有一次，而你却希望得到一个永久性的激励。你怎么敢肯定你的妻子会恪守承诺？经济学家们称之为“扼制问题”。

你希望每年能多享受90次性爱。假定你们的婚姻能够再维持5年（这是最好的情况了），那么你总共可以多得到450次性爱。但是，你根本无法保证在做完手术后还可以享受性生活，哪怕只是一次。

显而易见的解决办法是履约保证金。你的妻子可以在律师那里存放一笔保证金，比如4.5万英镑。每次你们告知律师说你们有过一次性行为，他就会退还给你妻子100英镑。

或许这看上去平淡无奇，不过我还有一个更好的办法——预先以实物偿付。如果你们俩抓紧时间多享受性爱，450次性爱应该可以在一年之内完成，或许还会更快些。你甚至可能发现自己是多么乐此不疲，而这桩濒临危机的婚姻也会焕发勃勃生机。我建议你马上付诸行动！

——婚姻稳定的卧底经济学家



我和女友把关系划分得十分清楚，彼此都留有自由的空间。如今，我们正在考虑允许对方与他人交往。这对我的女友十分有利，她年轻漂亮、魅力四射，对男人和女人都有吸引力。

而我呢，其貌不扬、笨手笨脚、腼腆害羞，很难吸引女性，至少在遇到我的女友之前如此。我们在一起的这些年里，曾有许多女人主动接近我，让我受宠若惊。假若我还是单身的话，她们根本不会看我第二眼。

为什么我孤身一人时毫无魅力，而与漂亮女友在一起就备受热捧，经济学能给出解释吗？更重要的是，在非一夫一妻制中，我还会这么受欢迎吗？作为一名消费者，鱼和熊掌似乎可以兼得；可作为一种商品，我能够做到吗？

——困惑者



亲爱的困惑者：

对于你突如其来的魅力，经济学确实可以给出一种解释。你的新追求者根据你女友的行为，合理推断出关于你的信息。她活泼、漂亮、聪明，她与你约会就传递出一个信号——你具有潜质。

我尚不能确定开放式恋爱关系是否属于明智行为。你已经正确地看到，这种关系更有利于你的女友。旁观者都会认为，她跟着你有些“委

屈”，因此，她与你谈恋爱可能并不会让人觉得你是一匹黑马。另外还存在一种风险，通过尝试，你的女友也许会遇到一位要求她专一的新情人。鉴于她现在的约会对象是一位“其貌不扬、笨手笨脚、腼腆害羞”的男人，与新情人建立专属关系，对她来说或许是值得的。你目前身处天堂，不要冒险被驱逐出局。

——诗情画意的卧底经济学家

 我有一位非常优秀的男友。我们在一起已经5年了，有个儿子，并准备生更多的孩子。我有一份好工作，收入还不错，我想继续工作下去。我男友的收入比我高得多，我们现在的生活非常安逸舒适。我们俩都30多岁了，但我担心，在生了三个小孩，并且过了10年之后，他会弃我而去，与某位年轻的姑娘在一起。我应该嫁给他吗？

**C·M，法国**

 **亲爱的C·M：**

经济学家从速配和网络约会中收集到了证据，证明了人们的传统观念：男人喜欢年轻女性，而女人喜欢有钱男人。显然，你有理由感到危机。

我反复阅读了你的来信，但我还是不太清楚，你是将被遗弃的风险看作是结婚的理由，还是不结婚的理由？没关系，在这个问题上，博弈论或许可以帮助你。经济学家通过博弈论来了解理性人彼此之间是如何互动的。你有3个选择：现在就离开他；和他在一起，但不结婚；现在就结婚。10年之后，他将做出反应，要么与你厮守；要么离你而去，和保姆在一起。

离开他显得有些怪异，因为你们已经有了一个孩子，其乐融融，而你离开他也不会改变发展心理学逻辑所揭示的不愉快经历。随着你们年龄的增长，你将陷入越来越不利的境地。与他在一起但不结婚似乎更明智一些，但如果他真的背叛你，你讨价还价的能力将很有限。如此看来，嫁给他是最佳选择。在大多数法律中，法律条款都将针对遗弃行为给你提供保护。你无法阻止他离开你，倘若事情真的发生，你也可以让他付出昂贵代价。

我是否听到了远处传来的婚礼钟声？情人节快乐！

——已为人夫的卧底经济学家



我是一名大学三年级的学生，与一个同专业的大二师妹合租一套公寓。我们是好朋友，但是……哎……我希望我们的关系能更近一层。不过，我向她表白爱意的风险非常高。如果成功，我就有一个女朋友了；如果失败，我却将无家可归，不得不另找一间租金高得无法承受的单人公寓，同时还失去了最好的朋友。倘若只是暗恋她，我还能确保自己在接下来的两年里有栖身之地。经济学能为我的两难处境提供解决之道吗？

——匿名学生，英国伦敦



亲爱的匿名学生：

运用成本——收益原则来分析这个问题会带来误导，那么让我来帮你理清思路。你的错误在于，你一直将你的困境看作一个静态选择问题：要么现在表白，碰碰运气；要么永远保持沉默。

这是错误的。我敢说，还有第三种选择，那就是静观其变，看看明天、后天或者大后天，事情是否会更加明了。

用专业术语来说，你拥有追求这位幸运女孩的期权或选择权。而且，在你付诸行动，或者在你（她）恋上别人之前，你一直都拥有这个权利。期权具有价值，不应该轻率使用，将之浪费掉。期权估价模型暗示，只有当你绝对有把握（你显然没有），或是周围出现其他追求者以及你的期权价值即将消失的时候，你才应该采取行动。

即便是出现后一种情况，你认为自己处于劣势，也应该按兵不动。我怀疑你的机会渺茫，很可能这位年轻女性完全明白你的心思。既然她根本没有暗示你什么，我想她现在正祈祷着，你千万不要表白。

——拥有期权的卧底经济学家



我再一次加入单身队伍。在婚介所的帮助下，我邀请了一位可爱的未婚女性共进晚餐。这总是一件令人愉悦的事情，按照传统，我支付了餐费。我非常乐意买单，但那位女士第二天早上根本没有发短信或者通过其他方式向我表示感谢。在这个现代世界里，我是否期待太多？

——R·S，英国伦敦


亲爱的R·S：

哎呀，我也认为那位女士应该向你表示谢意，如果你没有收到致谢的短信或者邮件，这就是不好的信号。这是什么意思呢？

第一种可能，那位女士是一个理性而自利的代理人。如果她认为一次免费的晚餐足以补偿她与你待在一起所耗费的时间，那么，一声“谢谢”则是确保再次与你赴约的简单信号。而事实上，她并没有这么做，这就意味着，与你共进晚餐的人并不希望有第二次约会。当然，她也不会在乎你是否认为她失礼，或者告诉别人她是爱占便宜的人。简而言之，如果永远不再见你，她就开心不已。

第二种可能，你希望与她继续交往，但你太过愚蠢或者自大地认为，一声“谢谢”才是一个好的开始。要是那样的话，没有她，你会感到更加幸福。

最后一种可能是，你付费的行为在那位女士看来是一种大男子主义。但是，如果她表示抗议，而你粗俗地不予理会，那么第一种可能就适用，你没有任何机会；如果她无论如何还是让你买单，但心生闷气的话，第二种可能就适用，你可以悄然离开了。

那好消息是什么呢？你似乎非常热衷于这类相亲晚餐，我觉得你今后会有更多这样的约会。

——彬彬有礼的卧底经济学家


最近的一次相亲，我被“放了鸽子”。在约定的见面时间过去4个小时后，那个家伙发来一条短信，说他爽约的原因是要加班，而他的手机又没电了，所以也打不成电话。我非常失望，也非常生气。当他为此事道歉，并提议过几天再见面时，我断然拒绝了。

我觉得这些借口太熟悉了。以“工作”为借口，不尊重我的时间，简直跟我以前的男友如出一辙。我总是原谅他，试图理解他，但他一犯再犯，而且每次他都知道我会原谅他。我再也不会了！

然而，也许每个人都需要机会弥补过失。我是不是因为前任男友而在惩罚这个家伙？

——B·C



亲爱的B·C：

这是一个实验问题：在你认为离开他更幸福之前，你需要了解他多少？这也是一个信号问题，你需要确信，你看上去不是一个受气包。

当你和前任男友在一起时，你犯了同样的错误。有大量证据表明他是一个自私自利的人，而你却对此熟视无睹，一再原谅他的恶习，让他总是不尊重你（经济学家把后一种问题称为“道德危机”）。

不过，我认为你对这位新人的确有些苛刻。说实话，他的确开了个糟糕的头。

如果你有一大堆追求者，当然可以另寻新欢。倘若不是，给他一次机会可能才是明智之举。你的“绝没有第二次机会”策略在今后会对他产生正面激励，但除非你再给他一次机会，否则没有意义。

你应该把第二次约会的价值看得更高，但不是无限高。一定要点龙虾和香槟，如果他照做了，你也没有吃亏。同样，他也得到了教训，今后一定要保持手机畅通。

——宽宏大量的卧底经济学家




# 第七章

# 晚入学的孩子表现更好吗？

——家庭理财、职业规划和学校教育

 我的儿子有两个小孩，我的女儿有4个小孩。我在遗嘱里打算给孙辈们每人留下5 000英镑遗产。这样，我女儿一家就能得到2万英镑，而我儿子一家只有1万英镑，这是否公平？

——罗宾逊

 亲爱的罗宾逊先生：

坦率地说，乍一看，我认为你的问题比较愚蠢。如果你想以等额方式分配，这样就可以了，但要下定决心。既然你女儿的孩子更多，掐指一算就能明白，你不可能同时在孙辈和子女之间进行等额分配。

那么，在你给孙辈每人5 000英镑后，为什么仍然为子女之间的公平问题而烦恼呢？得到钱的不是你的子女，而是你的孙辈。类似的，如果你分给每个子女1.5万英镑，又会担心没有公平对待你的孙辈，这也是毫无意义的。

不过，像加里·贝克尔或罗伯特·巴罗这样的极端理性主义者可能会站出来为你辩护。假设你的子女都是贝克–巴罗式的利他主义者，这就意味着他们不会关心自己被赠予了多少，而是他们的孩子能够从各种渠道获得的遗产总额。

如果你给孙辈们每人5 000英镑，那么他们的父母就不必再负担这笔钱。他们将根据你赠予的份额来调整自己的遗产分配。基于这种观点，你遗赠孙辈金钱的想法实际上就潜在地转移到你子女的身上，那么你担心女儿得到的钱比儿子多就显得合情合理了。

但在你感到沾沾自喜之前（贝克尔获得了诺贝尔奖，巴罗也可能会得奖），扪心自问你的子女们是否都是贝克–巴罗式的利他主义者？大多数人只会狭隘地关心自己的遗赠，而不是后辈们能够得到的遗产总额。你的子女是贝克–巴罗式的利他主义者吗？我对此表示怀疑。毕竟，你自己不是。

——平均分配的卧底经济学家

 我的私人助理萨曼塔太不可靠了。比如，她根本没有告诉我，我被聘请为《亲爱的经济学家》栏目文章的意见反馈者。不过……嗯……她的那双腿简直太迷人了。我应该解雇她吗？

——鲍勃·卡萨布兰卡

亲爱的卡萨布兰卡先生：

在很大程度上，这要取决于你的公司规模有多大。在墨尔本·布鲁克斯的著作《生产者》中，不老实的路建巨头马克斯·比亚里斯托克雇用了一位金发碧眼的性感美女乌利亚。她只有一种秘书技能——接电话，然后说“您好，比亚里斯托克办公室”。不过，她会跳舞，这让比亚里斯托克高兴不已。鉴于他生产的唯一目标就是让公司倒闭，他的这种做法完全可以理解。

你的目标该不会也是破产吧？但如果你在一家大企业工作，你或许会像比亚里斯托克那样蔑视股东的利益。你私人助理的失职严重地损害了股东的利益，而她的迷人美貌——经济学家可能称之为“非金钱利益”——唯独你能欣赏。

自然，你不得不确保你私人助理的过失还不至于严重到摧毁你自己事业的程度，但那应该不难做到，尤其是当她每次犯错时你都仅仅只是斥责她的话。

如果你持有公司大量的股份，这种权衡就更加痛苦。萨曼塔会让你损失金钱。我无法提供给你正确的做法，因为我不知道你有多少钱、你想得到多少，以及她到底有多么“迷人”。我只能说，你随时可以另寻办法。你可以再雇用一名私人秘书同萨曼塔一起工作；又或者你可以寻找一位“全能”的私人助理。找一位既能干又漂亮的助理不是没有可能的。

——帅气的卧底经济学家

我和丈夫正在紧缩预算。为此，他用Excel电子表格来规划我们的煤气用量、商场信用卡积分的开销等（表格总共有12栏）。不过，他把我弄丢的一只手套的价值计入了“亏损”栏，也就是第13栏。对此，我感到忧虑重重。

我向他提出异议，因为丢失的仅仅是一只手套，价值损失也应该减半。

事实上，那是一件礼物或者说是两件礼物。我们的资产是损失了15英镑（这双手套的大致售价），还是7.5英镑？或者增加了7.5英镑，还

是持平？这已成为我们婚姻中的一个敏感问题。

——即将改称小姐的太太

 亲爱的“即将改称小姐的太太”：

那双手套是礼物这一点已不再重要，问题在于手套的丢失是否让你们遭受了损失。事实如此。而且，你们所损失的也不只是一只手套。用专业术语来说，你的手套是完全或近乎完全的互补品。这就意味着，单只手套几乎没有价值，除非你的职业是扮演迈克尔·杰克逊。要找到一只替补手套非常困难。因此，你的丈夫声称你其实弄丢了一双手套，这是正确的。

不过，你丈夫的能力也仅限于此。

在一张跟踪消费情况的Excel表格中添加“亏损”栏毫无意义。如果你又买了一双替补手套，到那时你才需要在Excel表格中记上一笔，而不是在此之前。也许，你并不需要添置新手套，毕竟现在才8月份。

不过开诚布公地讲，这与手套无关，不是吗？你的丈夫想用Excel表格来控制你的消费企图；这才是问题的关键所在。

告诉他，要么放弃表格，要么再添上第14栏——离婚费用。

——重感情、轻物质的卧底经济学家

 力争在圣诞节能够休假，向来宜早不宜迟。我在中台部门工作，公司运营规定，至少有1/2的员工必须始终在岗。今年的圣诞节和元旦期间有3个工作日，没有人愿意在那几天上班。如何最恰当地安排圣诞假期呢？

——中台小卒，英国伦敦

 亲爱的小卒：

你和你的同事被置于这种荒谬的境地，真是骇人听闻。让我们把事情再重述一遍：你们认为圣诞节和元旦期间的时间具有更高价值，而你们公司的年休政策却不这么认为。在这种定价政策下，每个人都希望在圣诞期间休假，因此，一种官僚主义的政策规定适时地从高层传达下

来。

就好像公司曾经为每位员工提供了一份圣诞礼物，要么是一瓶香槟，要么是一罐啤酒，但公司后来发现每个人都想要香槟，而香槟数量又不够，于是就开始制定出一些新规定。把这套体系强加给你们的那群傻瓜应该马上将它废止，转而采取一种提供高额加班费的政策，以保证在圣诞期间有足够的人手。

如果公司无法提供加班费，那么一种切合实际的办法是在你们之间实行“补偿支付”。那些最不看重休假的人（或是有不同的信仰，或是有让人心烦的亲戚）可以在圣诞期间值班，而其他想休假的人就向值班的人支付补偿金。可以安排一场简短的拍卖会，使补偿金额不断被抬高。当有足够多的竞拍者退出拍卖时，剩下的竞拍者就向那些坚守岗位的志愿者支付补偿金。补偿金或许应该适宜节日气氛，不妨以一只梨树上的山鹑作为拍卖的起拍价。

——喜欢过圣诞节的卧底经济学家

 感谢金融天才们好意策划的这场经济衰退，我丢掉了饭碗，还欠下了一大笔债务，房子的价值还不及抵押贷款。我获得了一些失业补助，应该怎么花呢？补助额度还不够还债。既然我很可能会陷入财务危机，那我干脆用这笔意外收入买彩票，如何？

——J·P，通过电子邮件

 亲爱的J·P：

我不打算与你讨论彩票的预期收益问题，你应该知道，中奖的概率几乎为零。我想提出一个更惊人的观点，即便中奖，你也不太可能摆脱财务危机。

经济学家斯科特·阿金斯（Scott Hankins）、马克·胡克斯特拉（Mark Hoekstra）和佩奇·玛尔塔·希巴（Paige Marta Skiba）正在研究这类问题。他们调查了佛罗里达州35 000名彩票中奖者，其中近2 000人后来申请了破产。研究人员发现，彩票中奖者破产的可能性比其他人更大。这不足为奇，因为他们很多人中的都是小奖，而且热衷于买彩票的往往都是穷人。

更令人惊讶的是，他们发现中奖金额在5万~15万美元之间的人，在5年后破产的概率与那些中奖金额在1万美元以下的人差不多。由于奖金金额是随机的，因此当他们买彩票时，中大奖者与中小奖者之间应该不存在差异。值得注意的是，额外的奖金没有用于偿还债务。

无可否认，赢取10万美元确实好像把破产时间延迟了一两年，因此，那些彩票赢家在走向破产的道路上应该觉得快乐无比。不过，我还是不建议你这么做。找一份工作才能真正帮助你解决问题。当然，这并非易事，但概率总高过中彩票。

——脚踏实地的卧底经济学家



随着经济增长速度的放缓，我发现一种“随你付”的定价方式突然开始盛行起来。比如，顾客在咖啡店消费时，可以按照自己所认为的商品或服务的真正价值进行支付。长期来看，这种方式能够持续吗？或者人们会趁机占便宜，从而导致这种价格体系失灵？

——约翰·韦格曼，英国伦敦



亲爱的约翰：

经济学家发现，即使从法律的角度来说并没有支付的义务，人们还是会付钱。不过，很少人研究这种情况何时以及为何发生。有一个例外，那就是“百吉饼人”保罗。《魔鬼经济学》的作者史蒂芬·都伯纳和史蒂芬·列维特捧红了他。保罗是一位退休的经济学家，他为写字楼递送百吉饼，并附上一个收款盒。他详细列明了各种百吉饼的价格，并认真记录了支付额——还不到真正价格的90%。

“随你付”比这种简单的诚信体制更先进，效果可能更好一些，因为有可能说服有钱的顾客支付超额价格。大多数零售商煞费心机地致力于这种“价格歧视”，顾客只要照做，事情就变得简单了。

不过，我对此持怀疑态度。“随你付”的一个最大亮点在于其免费的宣传力，无论是对人气渐衰的摇滚乐队，还是对亟待出售的新咖啡。越多的企业尝试这种做法，其宣传效果就越差。我也怀疑，当人们尝到捡便宜的甜头之后，是否还会像以前那样支付应有的价格。经济学家约翰·李斯特和尤里·格尼茨曾经做过一项试验，观察临时工们在意外获得一笔高工资之后，是否会更加努力地工作。答案是会的，但这种感激之情在

几个小时之后便消失殆尽了。

不过，“随你付”还是值得一试。如果记者们不再关注此事，顾客们也忘恩负义，再安装一台收银机即可。

——诚信的卧底经济学家

 我们14岁的儿子一直在当地一所学校读书，结交了一些朋友，并适应了那里。但是，我们并不感到高兴。我们觉得那所学校不好，教师更换频繁，前景堪忧，学生考试成绩很差，学校评估结果也十分糟糕。我们正考虑给儿子转校，但又不希望耽误他的学习。我们应该怎么做呢？

——约翰和朱莉娅，英国伦敦

 亲爱的约翰和朱莉娅：

经济学家埃里克·哈努谢克（Eric A.Hanushek）、约翰·凯恩（John Kain）和史蒂夫·里夫金（Steve Rivkin）分析了得克萨斯州学校的数据，其结论是，频繁转校会影响孩子和他的同伴，但一次转校只会暂时性地影响他们的学习，尤其是在期末转学。研究人员还发现，如果子女被转到更好的学校，那么他们会在学业方面取得持久的进步。

另一位经济学家布鲁斯·萨塞尔多特（Bruce Sacerdote）通过研究卡特里娜飓风所造成的影响也得出了类似的结论。遭遇卡特里娜和丽塔飓风袭击之后，路易斯安那州大约有20万名小孩不得不转校。不出所料，他们的成绩大幅下滑。但萨塞尔多特发现，那些曾经在新奥尔良城区（那里的学校声名狼藉）上学的孩子，他们的成绩在两年内就恢复到了原有水平，大学录取率也得到了提高。转校3年后，那些原先在差学校读书的孩子们，其学业表现最终要好于飓风来袭前的水平。

我的结论是，你们的儿子在转校之后能得到更好的发展，但前提是新学校的教学质量确实更好。我不知道你们当初选择这所学校的标准是什么，但在选择下一所学校之前，你们可能需要对此进行调查。如果我是你们的儿子，我可能会问，你们凭什么就认定第二所学校更好呢？

——授道解惑的卧底经济学家

我在一家国际银行上班，但最近失业了。幸运的是，我又找到了一份新工作，尽管当前的就业市场十分艰难（是的，在印度也是如此）。

麻烦在于，我当前的老板准备发给我一份相当于20个月工资总额的遣散费，前提是我还要在那里上6个星期的班，而另外一家公司则希望我能够尽早入职。

一个是能够让我得到实实在在的现金，但附加条件是上6个星期班后失业；另一个则让我能够拥有一份稳定而轻松的新工作，但失去了原单位给的20个月的遣散费。对了，还有一件事情需要阐明，在印度，根本就没有失业救济金。

——**P·M**，印度

亲爱的**P·M**：

遣散费对你来说颇具诱惑力，我并不感到惊讶，特别是还有两家公司正为谁能在未来6周内雇用你而展开竞争，这让你感到十分骄傲。

不过，我劝你戒骄戒躁。麻省理工学院的经济学博士生约翰尼斯·斯平耐维恩（Johannes Spinnewijn）近期发表的一份研究报告显示，大多数失业人员都太过自信地认为能够轻松地找到一份新工作。平均而言，他们预期自己的失业期只有7个星期，但最终他们却要忍受长达23个星期的失业。而且，该研究使用的是20世纪90年代中期以来的数据，还不是经济萧条时期的数据。因此，提高警惕，不要让自负迷惑自己，从而低估一份好工作带来的保障。

更好的解决方式是通过协商达成一种妥协。肯定有办法既能保住新工作，又不失去所有解雇金——未来两个月在两家公司都兼职或许也是一种办法。

如果你下定决心拒绝新工作，等拿到遣散费之后再找工作，那就竭尽所能地找找看吧。斯平耐维恩的研究表明，求职者往往有一种错误的认识——积极求职只是徒劳。他们全都错了。

——主动出击的卧底经济学家

 为了保住饭碗，我和同事们是否应该接受减薪？

——戴维·A，英国伦敦

 亲爱的戴维：

原则上说，你当然应该这么做，这个道理再简单不过了，我不知道你为何费心地给我写信。这个问题还可以这么问：我是宁愿拿以前工资的大部分，还是一分钱都拿不到？

你或许会表示反对，在你看来，失业相对于减薪的一个巨大优势在于，你不一定非得上班。然而，对大多数人而言，这不是一个优势。“幸福经济学家”流派日益壮大，经济学家安德鲁·奥斯维德（Andrew Oswald）就是其中一员。他发现，失业是极其痛苦的，远远超过仅仅是财务损失所能解释的程度。如果他是正确的，那么工作不仅能带来幸福感，还能满足自尊心。就算大幅减薪，只要能保住工作，这也是值得的。

的确，接受减薪可能会使你未来好几年的工资水平有所降低，但失业更惨，尤其是在经济萧条时期，你的技能迅速贬值，而且你余生的境况很可能变得更糟糕。

你可能会追问，为什么用大幅减薪的方式取代裁员并不这么常见呢？这既对雇员有好处，又可能对雇主有好处。毕竟，裁员的成本很大，面临人手短缺或在形势好转后重新招人，同样也要付出高昂代价。而减薪则要好得多。

不过想得过于简单了。我觉得大家对于减薪存在一种强烈的偏见，否则雇主们每隔几周便会以各种无理的借口要求减薪。相比而言，雇主们不会随意裁掉某人。

这就是为什么“要么给我全薪，要么解雇我”是一个不错的谈判筹码。然而，和其他许多不错的谈判筹码一样，它偶尔也可能会适得其反。

——廉价的卧底经济学家

 我已经全职工作了6年，目前的薪水是每年4万英镑。并且，我即将取得注册工程师资格，这听上去不错。然而，前几天我无意中发现了

一封很久之前的信——幼儿园的录取函。那时我4岁，29年前！回顾我过去20多年在正式教育方面所投入的全部资金，我觉得自己并没有在收入和生活质量方面得到相应的回报。

你知道该如何“合理”地计算我的身价，以反映我的硕士学位和国际经验吗？我想以此作为下一份工作的最低薪酬标准。

——G

 亲爱的G:：

我不会试图计算你的“合理”薪水，这对你没有任何益处。雇主很少关心多少薪金才是你的学历水平的合理回报；相反，他们希望以尽可能低的成本雇用到尽可能优秀的人。来自其他雇主的竞争通常会让他们在两者之间进行折中。

你的理想薪酬可能会进一步吞噬你日益衰减的幸福感。在你回想起自己的教育经历、欲望膨胀之前，你似乎很满足。这令人沮丧，但也很典型，如果相信经济学家安德鲁·奥斯瓦德的理论的话。

奥斯瓦德将人们的生活环境与幸福感之间的关系进行了比较研究。他发现，在其他条件相同的情况下，幸福感会随着金钱、健康和成功婚姻而上升，随着一个人“预期收入”的上升而下降。预期收入是指年龄、性别和教育水平相同的人通常所获得的收入。换言之，学历越高的人越富有，越不容易满足。

尤其可悲的是，你的收入足以让你跻身英国最富有的10%的公民行列，要知道，英国公民本来就相对比较富裕。至于说“得不偿失”，我怀疑你的幼儿园学费不是你自己支付的。好好收藏你的录取函，把它忘掉吧。

——薪水微薄的卧底经济学家

 尽管我平均每天的睡眠时间都在7.5个小时，但对于我来说，早上起床仍然是件痛苦的事情。由于我的工作时间很灵活，早上10点才上班。我想在早上9点起床，但我太懒了，根本不太可能做到。

您有什么建议吗？

——鲁思

 亲爱的鲁思：

诺贝尔经济学奖获得者托马斯·谢林肯定能帮到你。作为博弈学家的谢林在冷战时期担任过战略顾问（柏林危机期间，他为美国总统约翰·肯尼迪进谏），这种经验使他的专业知识得到了升华。

谢林认识到，对付谈判和恐吓的技巧可能同样适用于个人的自我斗争，比如戒烟、节食或早起。他把这种思想称为“自我管理”。

你的困境是两个对手（“晚上的鲁思”和“早上的鲁思”）之间的竞争。“晚上的鲁思”十分清楚要早起，但晚睡的习惯让“早上的鲁思”赖床不起。

一种办法是绑住“早上的鲁思”的双手，就像奥德修斯命令水手将自己捆在桅杆上一样。“晚上的鲁思”可以买一种神奇的自动闹钟，它能够“跳下”梳妆台，在床下快速“行走”，并大声地响个不停。

另一种办法是求助于第三者。英国政府就将利率的决策权移交给了英格兰银行。类似的，叫一位早起的朋友每天叫醒你。

还有一种更奇特的做法，“晚上的鲁思”可以让“铁面无私的鲁思”惩罚赖床的“早上的鲁思”，比如剥夺她（自己）看电视的权利。把一个人的决定变成一种三人的内部斗争，这看起来似乎有些怪异，但谢林断言这种技巧行之有效。

最后一点，这封来信显然是“晚上的鲁思”写的。你确信“早上的鲁思”的赖床偏好就是大错特错吗？

——早睡早起的卧底经济学家

 作为一个考虑周到的父亲，我打算通过一个金钱激励计划，以提高我的18岁儿子的学习成绩。我没有遵照规定使用一位亲戚的遗赠，而是将7 000欧元用于激励儿子取得好成绩。在前三个学期，他必须参加48门初级考试，然后在第四学期和最后一个学期参加一次大考。我应该如何分配这些资金？

——罗伯特·萨韦林，感激不尽的父亲

 亲爱的萨韦林先生：

首先假设你所承诺的奖金大于你实际给予的。如果你当初承诺满分可以得到1万欧元奖金，在你的奖励计划成功实施后，你只需向儿子道个歉。那样似乎会损坏你的信誉，但真正的风险在另一方面：你的儿子可能会认为无论如何他都能从溺爱自己的父亲那里得到这笔钱。不要让他有这样的想法，否则你将白费心机。

你还必须拿捏好奖励尺度。行为经济学家的研究显示，微不足道的奖励还不如不奖励，但如果奖励过多，效果反而更差。

最后，把精力放在初级考试上，可以说“成功也是成功之母”。向你的儿子承诺，每门初级考试只要获得优异的成绩，就能得到200欧元的奖励。这样会激发他的斗志，同时又不会让他感到恐慌。如果一切顺利，在压力更大的考试之前，这笔钱就会用光。但无论如何，到那时他已经对自己的功课十分精通了。

——有分寸的卧底经济学家

 我的儿子出生在7月份，因此，当他4岁入学时，可能是班上年纪最小的孩子之一。我正在考虑是否让他推迟一年上学，这样，在他开始上学时，他就算班里的大孩子了，同时也更加自信。这个主意好吗？

——莎拉·戈德堡，通过电子邮件

 亲爱的莎拉：

其他父母会认为这个主意不错。经济学家戴维·戴明和苏珊·戴纳斯基（Susan Dynarski）发现，美国未注册上学的6岁孩童的数量在过去40年里增加了3倍，这在很大程度上是因为家长们推迟了子女的入学时间。

年龄更大的孩子似乎在体育方面拥有持久的优势，例如，超龄国际足球选手的比例异常的高。想必这是因为年龄大的孩子更容易被选中参加竞争最激烈的比赛，而这些比赛配备的是最好的教练。学业方面的分班可能会产生类似的效果。

经济学家凯利·贝达德（Kelly Bedard）和伊丽莎白·杜伊（Elizabeth Dhuey）有一项颇具影响力的研究。他们发现，班上年龄最大的孩子往

往表现得更好，不仅仅是在五六岁阶段，甚至在大学阶段也是如此。

不是所有的研究都认同这种观点。戴明和戴纳斯基同样也指出，晚入学也有其代价。不过，有件事是确定无疑的，既然你的儿子有这么一位为琐事过度操心的母亲，无论如何他都会做得很好。

——9月份出生的卧底经济学家




# 第八章
# “门当户对”依然是婚姻幸福的条件吗？

——家庭关系的经营与维系

 我和新婚妻子彼此深爱着对方。然而，有一个问题正在威胁着我们幸福美满的婚姻：我坚持在沃尔玛购物，而我的妻子却死活不让我去那儿。

最近，我试图让她明白，沃尔玛不仅提供了最便宜的商品，而且这家连锁店还带来了正效应。廉价意味着所有消费者的生活水平提高了，国际贸易的增加意味着国际社会之间的联系更紧密，高效运作为经济带来了更高的生产率增长。我的妻子抱怨沃尔玛恶劣的劳工政策，及其压榨供应商，并导致当地商店倒闭的"事实"。

谁才是对的呢？我们婚姻能维持下去吗？

——布莱恩·吉

 亲爱的布莱恩：

我不得不同意你关于沃尔玛的观点。杨森·弗尔曼（Jason Furman）曾经是纽约大学的一名经济学家，现在担任美国总统奥巴马的顾问。弗尔曼在2005年提出了一个著名的观点，沃尔玛在不经意间逐步获得了成功。这家连锁店的价格对我影响不大（我更喜欢全食品超市），但弗尔曼估计，沃尔玛每年为中低收入的美国人带来的收益大约是2 500亿美元。

沃尔玛的待遇并不高，因此它有压低工资的嫌疑。不过话又说回来，通过向那些没有这份工作就会失业的人提供岗位，它可能又拉高了工资水平。无论如何，在沃尔玛购物所享受的低价收益远远超过了对于沃尔玛员工而言看似合理的工资成本。事实上，尽管沃尔玛的员工一般都比较穷，但沃尔玛的顾客也是如此。

拥有这些信息之后，你就可以胸有成竹地面对你的妻子了。这场谈话，你稳操胜券。关于离婚的讨论可能会更加激烈。

——精打细算的卧底经济学家

 我15岁的女儿不愿为拿到英国普通中等教育证书（GCSE）而发奋努力，她说这些时间还不如花在打扮上，以备与她那位招人喜欢、勤奋上进、在私立学校读书的有钱男友约会。她固执己见地认为，把钱花在美甲、美发之类的事情上是一种投资，当男友迎娶她时，她能获得更多

的回报。她是在不切实际地欺骗自己吗？

——一位好奇的母亲


亲爱的好奇的母亲：

在21世纪，这种事情看起来似乎有些让人吃惊，但你女儿的策略并不罕见。经济学家米歇勒·贝洛（Michele Belot）和马尔科·弗兰切斯科尼（Marco Francesconi）从速配中找到的证据表明，女人被有钱的男人吸引，而男人更关注女人的外貌。另一位经济学家莱娜·埃德隆（Lena Edlund）发现，在瑞典（她的祖国）有钱男人最多的地区，处于适婚年龄的女性比例过高。

不过，你的女儿只有15岁；在埃德隆看来，“适婚年龄”在25~44岁。你的女儿要么必须尽快地让这家伙“上钩”，要么不得不在未来10年内让男友一直对她保持“激情”，做大量的美甲。

她不仅放弃了自身教育，把幸福“吊在一棵树上”，而且可能会让她的主要目标更加难以实现。贝洛和弗兰切斯科尼发现存在一种“门当户对”的社会趋势，也就是说尽管学历高的成功男士对有钱女人不感兴趣，但他们的确更喜欢受过教育的成功女士，而不是那些涂着漂亮指甲的肤浅女孩。

你的女儿应该学会兼顾打扮和学习。这不仅可以帮助她更快地实现当前的目标，而且会让她受益一生。

——提倡门当户对的卧底经济学家


最近几个月，我使用电脑越来越熟练了，正因为如此，我发现了一件让我郁闷的事情。我的丈夫浏览了黄色网站，还下载了色情视频。我爱他，但我不知道现在应该怎么办。他的这种行为很普遍吗？

——凯蒂·德拉普，美国俄亥俄州辛辛那提市


亲爱的凯蒂：

如果你曾经读过《经济展望杂志》就好了。其中有一个专栏就是用数据描绘各种不同的市场。最近的一期刊登了一篇本杰明·埃德曼（Benjamin Edelman）的题为“谁在网上购买成人娱乐？”的调查文章。

该研究使用的是2006年的数据。数据显示，美国成人娱乐产业的零售收入高达130亿美元，平均每个成年人消费50美元，想必是男性居多。大部分收入来自视频销售和租赁，不过，互联网和有线电视的收入同样可观，并且增长迅速（与视频不同）。

喜欢付费阅览色情网站的人依然占少数。埃德曼在研究了前10名服务商的订阅情况后发现，几乎所有的州，每1 000户宽带用户中只有两三名订阅者。顺便说一句，俄亥俄州的订阅者是最少的。

那么，你的丈夫属于另类吗？没这么严重。把埃德曼的数据扩大到所有的服务商，再加上有线电视用户，你会发现大约有5%的联网家庭会订阅色情网站或节目。这还不包括最大的种类——视频出租，更为重要的是，也不包括免费的色情网。既然免费色情网十分普遍，而且也更具私密性，人们只能推测这种现象非常普遍。

我无法告诉你应该如何对待你的丈夫，但他肯定不是唯一这样做的人。

——实话实说的卧底经济学家

 与大家庭的众多亲友一起过圣诞节令人愉悦，不过，大家也会为了谁看电视、谁洗碗、谁坐最佳位子之类的事情而争吵不休，扰乱和破坏了圣诞节的和睦气氛。经济学能够避免这些争吵，不让它毁掉下一个圣诞节吗？

——彭妮·贝尔顿，英国格洛斯特郡

 亲爱的彭妮：

遇到这样的情况，我会极力主张明确划分产权。某人可以“拥有”使用遥控器的权力，也可以抢得最好的座位，还可以不洗碗。

人们可能把这类竞拍搞得非常复杂，但我不建议这么做，除非你们打算定制一种拍卖软件，并聘请一组经济学专家。为某些稀缺资源的临时使用权开展一套简单的竞拍应该就能奏效。

我以前曾根据正确的经济学理论提出过这种建议。今年，我很高兴地说，我已经有了实证支持。一位来自约克郡的祖母贝弗·斯图尔特（Bev Stewart）拍卖了在电视机前舒适的扶手椅中度过节日的权利，所

有的家庭成员都有资格参加竞拍。她已经料到，圣诞节的第二天将有一群“斯图尔特暴民”蜂拥而至。

经过17轮拍卖之后，她的儿媳妇以13.5英镑的竞价胜出。这位别出心裁的祖母斯图尔特不仅以一个好理由筹到了钱，还避免了每年都会出现的关于“理想座位”的争吵，用她的话说，“这个理想的座位正好在电视机前面，旁边有茶几供你放饮料和电视遥控器，所以每个人都想坐在那里”。

25位家庭成员没有任何争吵。如果竞拍在贝弗·斯图尔特那里能够奏效，那它也可以为我们所有人化解难题。

——迎难而上的卧底经济学家

 我的婚姻已经幸福地走过20多年，我有3个孩子，现在他们都已十来岁了。在我看来，我的婚姻与家庭成功的秘诀十分传统，即绝对由我当家做主。我不知道经济学理论是否支持我这种观点？

——哈里·R·萨里

 亲爱的哈里：

有大量的经济学理论支持你的观点，可惜实践方面的支持却很少。经济学家一直喜欢运用“家庭”决策模型。在这种模型中，家庭内部决策都是由一个人说了算，那个人是“慈善的独裁者”，就像你所认为的自己。这种方式的最大优点就是简单。

诺贝尔经济学获得者加里·贝克尔曾主张把家庭看作是由多个决策者组成的实体。这有助于解释某些繁杂的细节问题，比如离婚律师的存在。

女性谈判能力的增强，比如“无过错离婚”的引入，必然带来一种结果：女性在身体上被丈夫虐待的可能性减少了。同样，夫妻之间相互投资的可能性也降低了，比如，资助对方参加职业培训。

情况现在变得愈加复杂了。经济学家威廉·哈博（William T. Harbaugh）与他同事的研究发现，11岁的孩童似乎能够像成人一样做出理性消费的决策。一个包括经济学家安尼克·多芬（Anyck Dauphin）在内的研究团队已经证明，英国青少年确实会影响家庭消费，特别是当

他们有权支配自己收入的时候。家长式家庭已经不复存在。

那么，我们应该如何将这些与你现在的状态（在20世纪50年代，这种情况还比较普遍）统一起来呢？我猜想，你的妻子和孩子们已经断定，让你保持拥有掌控权的幻觉对他们有利。

——家长制家庭中的卧底经济学家

 调教孩子似乎非常简单，在他们表现好时给予奖励，在他们行为不端时施加惩罚。他们应该对激励有所反应，是吗？我是否忽略了什么？

——汤姆·库克森，英国伯克郡

 亲爱的汤姆：

有一点你说对了。孩子们确实对激励有所反应，但这种策略的效果是有限的，最明显的表现就是孩子没有耐心。如果你不使用奖惩，就无法帮助他们成为可爱、友善的人的话，你会发现，胡萝卜和大棒的使用频率将高得惊人。

第二个问题是可信度。你真的忍心严厉惩罚4岁的比利以兑现你的威胁吗？似乎不太可能。既然比利不一定会对你的威胁产生反应，他很快会发现这些威胁只是空话。

因此你的挑战在于，你需要确保自己有愿意执行的惩罚措施。通过建立乔舒亚·甘斯所谓的“惩罚资本”——不要与“资金惩罚”混淆——你或许能够应对挑战。甘斯教授新出了一本书，名叫《家长经济学》。他指出，如果你是金钱或者糖果的稳定来源者，你就拥有谈判的筹码。拿走胡萝卜（更确切地说是金币型巧克力）的威胁比挥舞大棒的威胁更具可信度。父母眼中的垃圾食品，在甘斯教授看来则是一种“激励机会”。

我曾经在前文提到过经济学家布鲁斯·温伯格的研究，他发现富裕家庭的孩子挨打的可能性小得多，而取消零用钱的可能性更大。这是有道理的，因为穷人家庭缺乏各种资本，其中就包括惩罚资本。

——赏罚分明的卧底经济学家

 最近，我答应我的一位同学在爱丁堡节期间住进我的公寓，这

样，她就可以将她的房子转租出去，租金用于支付我们度假的1/2的费用。她坚持说应该向我支付留宿费，而我争辩说这会使我们的度假计划落空。我们如何才能有效地化解这次争吵，快乐地期盼我们的度假？我应该象征性地收她点儿钱吗？或者还有其他办法？

——本，英国爱丁堡

 亲爱的本：

不要拐弯抹角地讨论谁向谁支付多少钱的问题。我们不妨直接一些，她无法承受度假的费用，而你可以资助她，但她似乎不想因此欠下一大笔债。在我看来，有两种解决办法：一个显性契约或者一个隐性契约。

隐性契约指暗自资助她的度假费用。收她一点点房费，并多承担一些度假成本；显性契约指按照市价收取她的留宿费。不过，在留宿或者度假期间，如果她开始为她所提供的“服务”向你收取费用，你就不要大惊小怪了。

任意挑选一个适合你的契约，它决定了你们之间友谊的基调。长期来看，显性契约可能更便宜一些。

——君子之交的卧底经济学家




# 第九章
# 平均分摊餐费时，我们会点更贵的菜吗？

——价格与体验的辩证关系



在我饶有兴趣地读了您关于从上个圣诞节开始锻炼身体的计划（如果没有达到目标，则向慈善机构捐款）之后，我也拟定了一个类似的方案。如果您能对此发表一下您的看法，我将感激不尽。问题是关于饮酒的。我饮酒过度，而且我也无法说服我自己这样做是有损健康的。

向慈善机构捐款的办法可能不适合我，我缺乏爱心，我恐怕更愿意撒谎也不愿意把钱捐给别人。下面是我的替代方案。我每月都将本该用于买酒的钱全部存进家庭联合银行账户，当我想喝酒的时候，酒钱必须从这个账户上支出。到月底的时候，无论剩余多少都会交给我的妻儿。

这似乎是一个很棒的解决办法。在我看来，从我深爱的妻儿身上拿走东西的罪恶感要远远大于从我自己身上拿走东西。您赞同我的想法吗？

——D·W

 亲爱的D·W：

在经典的经济学理论中，你的方案起不到任何作用。花费在喝酒上面的每一分钱，你的老婆和孩子都没有得到。而且，不管你把钱存在哪种银行账户里，这都没有任何区别。

不过，行为经济学大师理查德·泰勒的“心理账户”理论能够为你的计划提供支持。我们确实把不同的钱贴上不同的标签，这1美元是我的养老金，那1美元是行贿金。泰勒发现，这些标签对我们的行为方式有着重要影响。

由此看来，你的方案或许有效。不过，就像所有的承诺策略一样，它可能会适得其反，而你的结局会很惨。你可能会发现自己无法停止喝酒，比以前感到更加内疚，这些行为都向你的家人表明，你爱喝酒胜过爱他们。你显然喜欢危险的生活。祝你好运。

——爱喝酒的卧底经济学家



您在著作和专栏里声称，当人们平摊餐费时，往往会占别人的便宜，点价格昂贵的菜。我想知道这是不是真的。难道朋友不会相互体谅吗？

——为别人着想的用餐者，英国伦敦

 亲爱的为别人着想的用餐者：

你所描述的“用餐者的困境”是一种“囚徒困境”。从理论上说，人们的行为应该与我描述的一样。但是，许多行为实验表明，我们并不像经济学家在模型中声称的那样自私。因此，你要求获得更多证据的想法是正确的。

经济学家尤里·格尼茨、埃尔纳·哈鲁维和哈达斯·雅菲一直在研究这个问题。他们在以色列海法市的一家高档餐厅做实验，把用餐者分为不同的小组，每组6人，并记下他们对于不同支付方案的反应。有些小组是免费用餐，他们点了一大堆食物。有些小组是各人支付自己的账单，他们点餐时很节省。还有些小组的付费方式处于两种极端方式之间，即平摊餐费，他们会占其他用餐者的便宜，正如我所预料到的那样。

不过，他们是否会因为搭便车感到尴尬，从而有所约束？情况并非如此。在进一步的实验中，实验家告诉用餐者，他们只需支付个人账单的1/6。与平摊方案一样，过度点餐同样会让他们承担成本，但如果他们铺张浪费，其他餐伴也不会遭受损失。然而，他们的餐费居然与平摊方案时一样多，这表明他们并没有怎么考虑为餐伴省钱。

值得强调的是，这个实验中的受试者彼此是陌生人，并非朋友。或许，人们对待朋友会更慷慨一些，又或者，他们只是更在意自己的名声。

——慷慨的卧底经济学家

 您曾经谈到，在盲品的情况下，大多数人更喜欢喝廉价葡萄酒，他们对于葡萄酒的印象与标价和专家意见无关。换句话说，喝廉价葡萄酒也许可以省钱。在这个经济拮据的时代，关于食品我们能得出同样的结论吗？

——哈里·尼古拉斯，美国洛杉矶

 亲爱的哈里：

最近一篇题为“人们能够分辨火腿和狗粮吗？”的论文蕴涵了你所提出问题的答案。这篇文章的作者是“怪诞科学家”约翰·博安农（John

Bohannon）和两位美食家，这两位美食家曾致力于廉价葡萄酒的早期研究。

食品的外观是关键，所以，认识到狗粮和火腿看上去差不多就是一个重要的突破点——狗粮曾被掺进黏稠的奶油冻，并用欧芹装饰一番。为了在不欺骗的情况拉来一些受试者，实验方先让他们品尝葡萄酒。然后，实验者为受试者提供了两种质量的火腿，两种廉价的仿制品（肝泥香肠和午餐肉），以及狗粮，所有的食品都伴有卡尔牌淡味硬饼干。

实验结果令人惊讶。绝大多数受试者认为C盘（狗粮）最不好吃。可是，只有少数人确实认为C盘掺有狗粮。总体而言，人们认为E盘（肝泥香肠）是狗粮；不过，他们还是觉得好吃。大多数人正确地品出了最贵的火腿，盲品条件下的食物排行正好符合标价。让你失望了！换句话说，在宴会上为宾客提供狗粮不会捡到便宜。难怪经济学会被称为“沉闷的科学”。

——侃侃而谈的卧底经济学家



作为一名葡萄酒爱好者，每次我拜访朋友的时候总是会自带一瓶上佳的葡萄酒。我烦恼的是，他们的感激程度很少体现我在酒上的花费。我应该向朋友多抱怨一下关于好酒的费用问题，还是干脆就带瓶廉价酒？

——加布里埃尔·埃略特，英国伦敦



亲爱的加布里埃尔：

这两种方式都可以。由品酒家和神经经济学家展开的几项研究发现，大多数喝葡萄酒的人更关注价格，而不是味道。

《葡萄酒经济期刊》上发表的研究显示，业余的葡萄酒饮者在盲品时确实更喜欢廉价葡萄酒；大多数品酒专家则更喜欢价格更高的酒，不过价格只是略高一点。这表明，你应该问心无愧地买一瓶带有精致标签的廉价酒。

另一种方式是明说你买酒的价格。这有些粗俗，但应该会让人们对那瓶酒给予更高的评价。

或者，你还可以带一瓶廉价酒，但声称这是高档酒。神经经济学家

安东尼奥·兰热尔（Antonio Rangel）发现，如果人们被告知是高档酒的话，他们喝酒时就感到更享受。他们不仅对那瓶酒评价更高，而且他们的大脑所感受的体验也不同。

你的朋友很可能无法辨识酒的好坏。如果你愿意的话，可以好好利用这些信息。

——有眼光的卧底经济学家



在艾尔顿·约翰近期的音乐会上，我观看了两位女士之间的激烈争吵。那位年轻一点儿的女士想站起来随艾尔顿的演奏跳舞。一位年长一些的女士就坐在她的身后，她希望好好坐在位子上看乐队表演，欣赏音乐。年长的女士叫前面的女士坐下，但那位年轻女士却说对方也应该站起来跳舞。一轮争吵迅速爆发。如何才能不让她们挥舞手袋、平息这次争吵呢？

——戴维·沃克



亲爱的戴维：

我要责怪艾尔顿·约翰本人，因为他显然没有明晰产权，没有听从伟大的经济学家罗纳德·科斯（Ronald Coase）提出的建议。

如果音乐会座位赋予了观众站起来跳舞的权利，那位年长的女士为了让制造麻烦的人坐下，就应该向对方付费。相反，如果座位赋予了观众守秩序观看的权利，年轻的女士就应该贿赂后面的女士。不管怎样，只有当跳舞者的快乐超过了受害者的烦恼时，她才能够继续跳舞。或许，谈判还可能涉及交换座位？

可惜，产权并不明确，交易也就没有基础可言。难怪那晚她们会吵架。

——喜欢音乐的卧底经济学家




# 第十章
# 身高也像快乐一样具有传染性吗？

——五花八门的琐事

我的宠物鼠快要死了，我悲伤不已。它非常乖，如果它让人讨厌的话，我也不会这么伤心。我的问题是：成本（失去一个朋友、宠物或者亲人的痛苦）有可能超过收益（与他们在一起的美好时光）吗？要是这样的话，我就根本不值得为这只宠物鼠悲伤，因为净收益为负。

——伊卡尔

亲爱的伊卡尔：

你病危的宠物鼠让我想起了一只已故的麻雀，诗人卡图卢斯曾用诗歌悼念它。

但是，诗人的思索对这个问题没有任何帮助。我们不妨直接看看数据。沃里克大学的经济学教授安德鲁·奥斯瓦德做了一项关于生活满意度的调查，调查数据值得我们思考。

他把生活满意度分为7级，1～7分。相对于从未结过婚的人而言，结婚的满意度为0.38分，分居为–0.24分，丧偶为–0.19分，离婚为–0.09分。

虽然这些数据没太大用处，但总好过什么信息都没有。如果我们不那么严谨地把这些数字看作一种因果关系——事实上，它们只有相关性——那么我们可以得出结论，20年的婚姻足以弥补长达40年的丧偶生活。10年婚姻的价值超过了40年的离婚生活。

对人类的婚姻而言，这些奇特的数据看起来相当有用。对于宠物鼠而言，可能就略显逊色，这只可爱的小东西在出生6周之后就进入青春期，而且很少活到3年以上。

或许，你下次应该买只乌龟。

——富有同情心的卧底经济学家

无论哪场比赛，足球权威机构是否应该给英超队的足球选手设定一个身价上限（基于他们的转移成本）？比如，一组选手本来会花掉英超队1.5亿英镑，限额将意味着英超队在一场比赛中使用选手的费用最多不能超过7 500万英镑。这会营造出一种公平的竞争环境，防止有钱的俱乐部通过买下最佳选手来“买”下足球奖杯。

——凯斯·贝兹

 亲爱的贝兹先生：

你的提议听起来非常合理，但是有三点混淆不清。首先，想想你的规则所带来的无意后果。这对于那些举办昂贵培训学校的富裕俱乐部更有利，因为他们有一批稳定的年轻选手，这些选手没有任何转移价格。如果某个俱乐部的学校发现了三位优秀的守门员，你的这种规则还会打击俱乐部训练选手的积极性。倘若米克·贾格尔斯和凯斯·理查德被迫轮流为滚石公司演奏的话，音乐迷们会更高兴吗？

其次，转移支付其实与赛场上的成功没有任何关系。经济学家史蒂芬·西曼斯基（Stefan Szymanski）（《为什么英国输了》的作者之一）的统计分析表明，俱乐部的工资费用与比赛输赢有关，不过其转移花费与输赢无关。

再次，球迷们其实并不希望公平竞争。在阿森纳“战无不胜”的赛季期间（2003——2004年），它们赢了84%的联赛，没有输掉任何一场。每次比赛的上座率都是百分之百。更重要的是，西曼斯基的研究显示，越不公平的赛事越能吸引更多的球迷。为什么不呢？大俱乐部拥有很多球迷，那些球迷就想看到胜利。

简言之，你的目标是错误的，为实现目标所提议的规则也是错误的，而且你忽略了副效应。世界上任何银行监管机构可能都会因为雇用你而感到骄傲。

——喜欢英超的卧底经济学家

 又到了一年裙摆变短、腿色变深的时候了……我很难让我的腿晒成均匀的古铜色，但其他人（毫无例外）都拥有一双完美的古铜色双腿。我知道他们都不是晒出来的。

鉴于大多数男士都不了解人工晒色程序，让我来介绍一下。在洗浴之后涂上一种晒色霜。这种晒色霜刚刚从管子里挤出来的时候并不是古铜色，要过一段时间才能显色。

问题是什么时候停止涂抹？涂抹后4~6个小时方能看出效果，因此，我要等上一段时间才知道是否值得冒险一试。当古铜色开始显现

时，肤色斑驳点点，我的膝盖简直就像两个无核小蜜橘。我应该冒着皮肤弄得更花的风险再继续填补色差，还是穿条长裤见人？

——N·M

 亲爱的N·M：

或许，人工晒色纯属碰运气的事儿。因为成功者会炫耀他们的古铜色美腿，而运气差的失败者不得不选择穿条长裤。这种选择性样本会营造出一种假象，世界上所有人都可以涂晒色霜。

如果上述解释是正确的，你就应该不断尝试，一旦失败就求助于长裤。不过，这看起来像是为绝望者提供的建议。并非完全出于私心，我建议你还是不要穿长裤。向英国央行行长默文·金咨询此事，你或许能做得更好。极端的货币政策，比如印刷货币去购买其他资产，就与涂抹晒色霜十分相像。当你在做此事时，你根本不知道是否正确，必须等上一些时间才清楚结果，而且很容易做得过火。我从未近距离地观察默文·金的双腿，但他也许是一位涂晒色霜的高手。如果他精通宽松的货币政策，那他定量挤压晒色霜的技艺或许已经达到了炉火纯青的地步。

——穿长裤的卧底经济学家

 希望我经常光顾的购物街是那些计算通货膨胀率的统计家们去的地方。他们的核算包括“各种选定的大众品牌的糖果、巧克力和口香糖”，既然如此，他们有没有注意到虽然每个玛式巧克力棒的价格不变，但重量已经从以前的62.5克下降到58克？在我看来，价格其实上涨了7.76%。倘若不然，那些撒谎的浑蛋什么时候才不会骗我？

——拉尔夫·克尔德鲁瓦

 亲爱的克尔德鲁瓦先生：

你的计算没错，但你反对的理由有些混乱。那些统计学家或者“撒谎的浑蛋”——随你怎么称呼，确实根据这类变化做了相应的调整。对他们而言，这比他们每年试图进行许多其他调整要容易得多，因为事实上没人知道一台iPod里面有多少歌曲。

当然，你有理由怀疑，这些统计专家跑出去计算通货膨胀的时候，他们买的产品与你买的并非完全一致。怎么会一样呢？有些人在汽油、

暖气和房贷上的开支很大，另外一些人则更喜欢买衣服、快餐食品和手提电脑。就算统计家们竭尽全力，也总是做得不够好。

不过我承认，自从已故的尼科·科尔切斯特于1981年在《金融时报》上提到说，玛氏巧克力棒是一种非常稳定的计价单位，它就应该被仔细监视。它是名副其实的基础商品混合体（糖、牛奶和可可粉），相对于其他产品的价格总是保持稳定，比如在过去70年里，一辆小型汽车的价格一直相当于大约2万个玛氏巧克力棒。

幸运的是，玛氏巧克力棒的价格没有表现出明显的下降趋势，虽然它的重量总是起伏不定。在20世纪70年代末期，每块重量为57克，而在20世纪80年代中期则为68克，58克不过是在玛氏巧克力泡沫破裂之后的历史回归。

——精于计算的卧底经济学家



我的香烟包装盒上只有戒烟者的求助热线，而不是与抽烟相关的疾病的令人不安的图片。我由此推断，如果以文字形式（而不是图片）来表现法律要求的罪恶感，那么香烟的价格是否应该更贵一些？我说对了吗？

——洛夫格罗夫女士，英国牛津



亲爱的洛夫格罗夫女士：

我想你可能是对的。你所描述的图片是一种“产品阴谋”，是那些拥有某种定价权的公司使用的一种战术。某些顾客对价格非常敏感，而其他顾客则不那么在意价格。因此，狡猾的企业试图将这两类消费者分开，对同种产品收取不同的价格。

价格更低的产品会有某些额外的缺陷，价格敏感的消费者可以忍受这种缺陷，但不注重价格的顾客则很在意这些缺陷。

这样的例子不胜枚举。乐购超市的价格低廉，但产品包装不禁让人想起联合国发放的救济食品。星巴克的“迷你杯卡布奇诺”确实便宜，但它不在星巴克价格牌上。大多数软件都有简装版，但商家却卖不出去。

政府可以用两种不同的包装版本销售香烟：传统版本，上面有令人心烦的图片，税赋较低；“无罪恶感”的版本，没有图片，但税赋更高。

其效果有待于检验，但我预计学生和穷人会选择传统版本，而更富裕的吸烟者会买价格更高的香烟。我猜想，如果采取这两种方案，政府应该能够劝阻更多的吸烟者，同时又能获得更多的税收。或许，我现在应该吸根烟。

——吸烟的卧底经济学家

 我的邻居四处找人手帮他料理旅馆，我在慎重考虑是否要介入此事之后，好不容易帮她找到了符合她所有要求的一对夫妇。她现在感谢上帝把他们带到她的面前。

你看她是不是把我和上帝搞混了？倘若是，我应该绅士般地提醒她，我只是一介凡人，如此高的评价我受不起。我希望你不要用我的真名，我不想更多的人找我帮他们寻找奇迹。不管怎样，我丈夫认为这件事已经冲昏了我的头脑。

——**S**夫人，南非

 亲爱的**S**夫人：

我得说，对于你邻居的行为，一个更可能的解释是她试图讨好上帝，而不是你。鉴于你所付出的辛劳，我能够想象这会让你多么气愤，不过，如果讨好上帝能够如愿以偿的话，她的这种态度也符合情理。毕竟，上帝是无所不能的，因此，有上帝庇护，肯定比有你这个平凡的S夫人强。

问题在于，上帝会关心祈求他的人吗？诺贝尔奖获得者詹姆斯·赫克曼曾运用非常时髦的统计方法研究这个问题。（有些人声称，赫克曼的论文只是将统计学方法拙劣草率地运用于实践。我不便评论。）

赫克曼观察道："这个分析的实证结果非常重要。少量的祈祷没有任何益处，甚至可能适得其反。大量的祈祷却很有帮助。"这让人颇感兴趣，表明中立派的不可知论者选择了一种极为愚蠢的方式。你的邻居将这点经验牢记于心，既然极度虔诚的祈祷如此重要，难怪她会把你努力得来的功劳全部归结于上帝。

——虔诚的卧底经济学家



我应该与快乐的人交往（因为与他们交往的过程让我心情愉悦），还是与不快乐的人交往（因为与他们相比会让我感觉不错）？或者就像经济学家声称的那样，这两者之间是无差异的？

——D·K，美国纽约



亲爱的D·K：

经济学理论没有这样的主张，它只是坚持认为你的偏好应该是一致和完全的，因为这样的计算会简单一些。尽管许多经济学模型专注于你的实物需求，这也是为了简化事情。从理论上说，没有理由坚称你的快乐不能取决于别人的快乐。

那么，你的问题应该设法通过实证来解决。最近发表在《英国医学期刊》上的一篇引人入胜的文章就试图解决这件事情。其作者詹姆斯·弗勒（James Fowler）和尼可拉斯·克里斯塔吉斯（Nicholas Christakis）发现，快乐是可以传染的。

如果你身边的一位朋友变得快乐，那么你感到快乐的可能性就会上升1/4。身体上的接触似乎很重要，并且快乐在同性之间的传染力要大得多。

这看起来好像很有道理，不过会产生一些奇怪的结果，比如，一个快乐的邻居对你的心情的影响似乎比一对快乐的夫妇对你的影响力更大。相比之下，《英国医学期刊》上的另一篇文章，其作者贾森·弗莱彻（Jason Fletcher）和经济学家伊桑·科恩科尔（Ethan Cohen-Cole）运用类似的数据组和方法，研究结果证明身高同样具有传染性，这看上去似乎可能性不大。

麻烦在于，很难将其他方面的真实传染性区分开来，比如，共享的物质环境，或者人们会像朋友一样对待看似与自己同类的人。我的建议是，当然可以去找快乐的人，但是不要期待奇迹发生。

——快乐的卧底经济学家



自今年年初以来，我的计划就不断地被打乱，因此，我一直没有时间去拆掉圣诞树。到如今，我应该继续保留这棵树到今年圣诞节，还是马上拆掉它？

——D·西雅图



亲爱的D·西雅图：

我们总是不时地拖延一些事情。就说我吧，我在2007年春就收到了你的电子邮件，到现在才回信。如果这期间你已经解决了问题，就请原谅我的拖延。不过，我的回答可能仍然有用。

我想我们可以按照如下思路来假设一个效用函数。在圣诞节期间有一棵圣诞树能够带来正面效用，但是边际效用会随着时间的推移而减少。一段时间过后，边际效用为负，那棵圣诞树成为一个麻烦，既没有用处，也不能做装饰。

鉴于吝啬在经济学模型中是一种美德，让我们假设，如果那棵圣诞树（假设是塑料的）能够保持一年，那么到下一个圣诞节时，它的存在不会像旧闻一样毫无价值，而是会像从前一样受欢迎。我们还假设，装饰圣诞树和拆掉它都会带来负面效用，尽管以我的经验看来，未必如此。

所有简化的假设都会让人更偏向于保留圣诞树。虽然如此，对模型进行几次数列运算的结果表明，几乎在所有情况下，你拆掉圣诞树都会更快乐。即便现在已经是12月月初，我还是建议拆掉你的圣诞树，并在圣诞节前夕好好享受重新装扮它的喜悦。

如果那棵树仍然立在那里，我认为你的问题不仅仅是简单的成本——收益分析，而是将短期棘手行动往后推迟的严重拖沓倾向。我已经建立了一套制度来处理这类问题，它的名字叫作“新年决定”。

——从头开始的卧底经济学家



在我以前居住的公寓楼，我曾经把车暂时停在另一个租客的车库里。那个租客找人来固定住了我的汽车的车轮，并让我出这笔费用——120美元（69英镑）；尽管他其实根本没有车，尽管他知道这车是我的。在此之前，我与这个人没有发生过任何口角。

那个租客在这件事上没有得到一丝好处，除了我恶意中伤他的话，而我则损失了120美元。为什么他不装作没看见我的车，或者上来敲我的门说：“瞧，我已经打电话叫人来固定你的车轮了，除非你用其他办法

来劝劝我。”我本来还可以请他喝几瓶啤酒。但他没有这么做，在他的行为背后，合理的理由是什么呢？

——杰里米·库克

 亲爱的杰里米：

你有理由感到困惑。显然，这位邻居在你所描述的狭义场景中没有最大化地利用他的谈判筹码。不过，我觉得必然有一种逻辑来解释所发生的事情。

博弈论是经济学家的一种分析工具，用以分析当两个或两个以上的人彼此之间必须谈判、合作、竞争或者做其他事情的时候，将会发生什么结果。博弈论的本质就是，每个人都将预期对方能够预料到自己可能的行为，并对此做出反应。

博弈论显示，有时候非理性是一种高效策略。看似没有逻辑的人其实是在按照他自己的方式行事。例如小孩子、恐怖分子、老板、狗和晚年的夏尔·戴高乐。

你的邻居也许已经估算过，向你表明惩罚你的意愿不会立即产生个人收益，不过长期来看他是受益的。或许他是非理性的，但也是理性的非理性。

——非理性的卧底经济学家

 在奥运会的女子个人体操比赛中，关于评分有过几次争议，专家们都认为美国的体操运动员因此而错失了金牌。问题是，体操强国的专家不可能当评委——如果他们国家的一位选手参加比赛，他们就无法当评委，因此，剩下的评委都是来自没有体操传统的国家。有没有什么好办法来解决这个问题？

——多尼·约瑟夫，美国加州洛杉矶

 亲爱的多尼：

在体育赛事中，首要目标就是赢得评委们的一致认可，差错是在所难免的。不过，正如体育经济学家史蒂芬·西曼斯基提醒我的，在两种错误（偏见和差异）之间存在一种权衡。使用公正无私但缺乏经验的评委

应该会减少偏见，但会加大评分结果的差异。真是个痛苦的权衡。

民族自豪感并不是偏见的唯一源泉。评委们有朋友，他们也许认识比赛选手或者他们的教练。正是由于这个原因，著名的美国管弦乐队开始引入了一种“盲测”，也就是音乐家在帷幕后面进行演奏。这种做法是为了消除对某位特殊老师的学生的偏袒。经济学家克劳迪亚·戈尔丁（Glaudia Goldin）和塞西莉亚·劳斯（Cecilia Rouse）的研究结果出人意料，更多的女性在盲测中获得了成功，这不仅消除了性别歧视，也消除了偏袒心理。

体操运动员几乎不可能在帷幕后面表演，尽管我认为他们可以戴着巴拉克拉法帽进行比赛。我所能够建议的是一种非传统的报酬体系。每个评委应该独立地给出评分，只有当其他评委对此没有异议时，她（他）才能够得到报酬。如果他们想得到报酬，就需要在“焦点分数”上进行协调。显而易见的焦点分数是他们对体操运动员表演的真实评价。

这确实值得一试。当然，如果评委们无法统一意见，那么他们得到的报酬恰恰是他们应该得到的——什么都没有。

——独立客观的卧底经济学家

# 致谢

很多读者致信说，《亲爱的经济学家》栏目出自我的想法，我对此受宠若惊。事实上并非如此。在我为《金融时报》第一次撰文之前，这个专栏已经成立有几周了。因此，我要特别感谢马丁·沃尔夫和克莱斯蒂尔·弗里兰，是他们共同酝酿了这个想法。感谢艾伦·比蒂和克里斯·吉尔斯，他们在这个栏目的初期写下了精彩的文章，也为我们这个栏目此后的风格定了主基调。感谢皮利塔·克拉克，他是《亲爱的经济学家》栏目的第一位编辑，也是他邀请我加入这个栏目的董事会。接下来要感谢的是格雷厄姆·瓦特、麦克·斯卡平克、伊莎贝尔·波维克、安迪·戴维斯和苏·诺里斯为栏目精心地出谋划策，使栏目保持清新的风格。也非常感谢里昂内尔·巴伯和丹·博格勒，由于他们的努力，本书才得以出版。

在此，我要感谢琳赛·施瓦瑞、赖安·多尔蒂和伊恩·亨特，他们在此书的组织编排上提供了很多的帮助，还要一如既往地感谢我的代理人莎莉·霍洛威，感谢提姆·巴雷特和提姆·怀特和安德鲁·莱特编辑对我凌乱的引言所做的精湛修改和加工。

最应该感谢的是每周给我们提供奇思妙想的读者们，他们中有些人的想法很奇特，这是件很棒的事。最后，我想感谢我美丽、聪敏和耐心的妻子弗兰·蒙克斯。要知道，跟一个惯于引用加里·贝克尔和阿维纳什·迪克希特的经济学家丈夫讨论家务问题可不是一件容易的事。

希望我们能够继续共同做出正确的决定！

图书在版编目（**CIP**）数据

卧底经济学.2/（英）蒂姆·哈福德著；李凤译.-- 北京：中信出版社，2017.5
书名原文：Dear Undercover Economist
ISBN 978-7-5086-6833-8
I . ①卧… II . ①蒂… ②李… III . ①经济学 - 通俗读物 IV . ① F0-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第249189号

卧底经济学**.2**
著者：［英］蒂姆· 哈福德
译者：李凤
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）
电子书排版：张明霞

中信出版社官网：http://www.citicpub.com/
官方微博：http://weibo.com/citicpub

《魔鬼经济学》姐妹篇 史蒂芬·列维特推荐

# 卧底经济学3

## 非理性世界的理性经济学



THE LOGIC OF

LIFE

[英] 蒂姆·哈福德(Tim Harford) 著 吕敬娇 译

THE RATIONAL ECONOMICS OF AN IRRATIONAL WORLD

中信出版集团

# 卧底经济学.3

[英] 蒂姆·哈福德 著
吕敬娇 译

中信出版社

# 目录

## 推荐序1 人仍然是理性的

## 推荐序2 经济学前沿的轻松阅读

## 自序

## 第1章 老板和你谁该拿高薪

办公室的生活为何令人沮丧？

《魔鬼经济学》的稿酬问题

为什么业绩工资不适合所有行业？

经济学家为你加薪

一家黑店的经济学

## 第2章 “住、行”安全经济学

居住地的选址与棋盘模型

选择什么样的社区更安全?

快乐经济学

## 第3章 生活费用为何水涨船高？

高消费的纽约为什么吸引你？

繁荣的城市能给你更多机会

致使房价上涨的因素

“城市之死”的热门话题

什么样的城市必将繁荣？

哪类城市容易衰落？

## 第4章 拉斯韦加斯的赌王之王

博弈论大战拉斯韦加斯

赢家的诅咒

发射原子弹的逻辑

第5章 最佳离婚率真的存在吗？

速配与男女比例失调

婚姻超市：经济学太空中的一个地方

很久以前，非洲大草原，原始社会

最佳离婚率

第6章 性、犯罪及米老鼠经济学

关于“性”的理性选择

小老鼠的预算

诺贝尔奖得主的理性犯罪

监狱真的能阻止犯罪吗？

经济人的末日

第7章 雇主喜欢雇什么样的人？

招聘实验

教育与就业机会的关系

职场中的两种歧视

奥巴马效应

第8章 理性革命

输掉总统竞选的戈尔

理性政治的奇妙逻辑

革命与绑匪困境

威廉国王与玛丽王后的双赢

第9章 逻辑100万年

经济飞速发展与运气的关系

为什么英国的工资如此之高？

疟疾改写历史

理性创造奇迹

# 致谢



# 推荐

《卧底经济学》是罕见的典范作品，也是让读者着迷的经济学著作。作者以优美的文笔和雄辩的分析，使经济学的力量跃然纸上。本书应是政府官员、企业领袖、大学生的必读书籍。

——史蒂芬·列维持，《魔鬼经济学》作者

通过这本引人入胜的著作，蒂姆·哈福德精彩地说明：在合适的人手中，强有力的经济学原理能够揭示我们所在世界的每个方面。

——马丁·沃尔夫，《金融时报》副总编

经济学家无聊、固执、错误？蒂姆·哈福德常常是正确的，他很固执，但绝对不无聊。他展现了如何用经济学来解释我们的日常生活。

——约翰·凯，《市场的真相》的作者

蒂姆·哈福德让“沉闷的科学”看起来那么有趣。

——马尔科姆·格拉德威尔，《异类》作者

蒂姆·哈福德为门外汉写作宏观经济学著作勇气可嘉；幸运的是，他也是个有趣的人。朴素的风格和闲聊的语气让人捧腹。他还善于发现和解释困扰普通读者的问题。

——《华尔街日报》

哈福德为无聊的话题带来了生机、乐趣，这些话题常常只有少数人能够理解。

——《出版人周刊》

# 各方赞誉

想知道为什么老板能拿高薪？“老板的收入越是高得离谱，他为赚这笔钱付出的辛苦越少，员工受到的激励就越大。员工的目标就是坐到老板的位子上，因为只有这时，员工才能拥有老板所拥有的东西。”哈福德还引用了经济学家埃德·拉齐尔的一句话：“副总裁的薪水是副总本人工作的动力，但更是那些副总助理们工作的动力。”

原来如此！“经济学家甚至不给老板的高薪找借口。”

——《今日美国》

如何做到爱情圆满、打牌赢钱？好赌成性、房价飙升，看上去多么不可思议！但哈福德告诉我们，您要瞧仔细了，在这两种现象背后，一定各自存在某种逻辑关系。……内容丰富是这本书的众多看点之一。书中谈及的课题有令人悚然的“理性种族主义”，也有冷酷的离婚率量化分析。想知道这些问题的答案吗？不妨翻翻哈福德的新书。

——《经济学人》

我们的世界里，30秒的广告播了25秒，还搞不懂到底卖的什么；报纸长篇累牍地报道政要的个人性格修养，就是不说他支持什么政策——我们也许因此认为这个世界不够理性，但是，现在有一本书偏偏要说：人是非常非常理性的。读一读吧，一定令您耳目一新。

——《金融时报》

世界是个不讲道理的地方。只有在阴谋理论家和部分经济学家眼中，这个世界才是完全讲得通、道得明的。而《金融时报》的专栏作家、《亲爱的卧底经济学家》的作者蒂姆·哈福德便是这样的一位经济学家。

怒火，燃烧吧！但哈福德热爱这愤怒。他从未说过世界是公平的、正义的。世界仅仅是符合逻辑的。

——《纽约时报》

为何曼哈顿的待嫁女比光棍男多？因为想嫁有钱人的女人都聚集在男人有钱的地方。接着她们就开始抱怨好男人太少。“曼哈顿的女人们可能不停地抱怨纽约市里缺少适于结婚的男子，但她们已理性地选择不迁居去阿拉斯加。”

——《纽约邮报》

哈福德指出，虽然社会中理性行为无处不在，却未必总能对社会有益。“统计歧视”便是一例：雇主在招聘员工时，参考某名求职者所属种族的平均工作表现来决定是否录用该求职者。雇主这种顽固的做法可能会造成一种恶性循环，导致人员录用不够公正。……本书可比《魔鬼经济学》，有魅力，开眼界。

——彭博社评论

# 推荐序1
# 人仍然是理性的

梁小民

“人是理性的”这个经济学的基本假设，曾受到来自多方面的挑战。管理科学家西蒙用“有限理性说”驳斥了理性说。行为经济学家弗农·史密斯证明人往往是无理性的。他们的理论都有完善的模型、合乎逻辑的结论和大量实验，而且这两位经济学家都获得了诺贝尔奖。如果这种结论成立，那么，成本—收益分析、博弈论分析，甚至整个经济学体系就难以存在了。

在经济学这个假设受到挑战时，曾以写《卧底经济学》出名的蒂姆·哈福德出现了。他通过对生活中许多现象的分析证明了人仍然是理性的。他指出，“‘理性人’假设引导我们通向一些关于世界运行原理的清晰可靠的理论”。当然，问题还不在于理性人假设有用，关键是人也许并不能永远、一致地理性，但“人们在很多时候是足够理性的”。因此，“经济学家们对人类理性的信仰往往是正确的”。

人们对理性人的误解一是由于人并不是永远、一贯地理性，所以，有限理性论以及行为经济学家的许多理论作为对理性人假设的补充和深化还是有意义的。二是人们误解了理性人假设的含义。哈福德重点解释了后一个问题，他强调：“我并不认为人是完全自私的，或者一心只想钱。人有各种各样朴素的感情作动机……这些动机与金钱无关，也不全是自私的。”这就是说，理性人不等于自私的人，最大化也不是金钱的最大化，而且人也不是“无时无刻不在有意识地计算着”。人的计算往往是无意识的，甚至是一种动物的本能。此外，人也不是“无所不知，或者拥有完美的自控力”。人有一些不理性的奇行怪癖也属于正常。

人的理性是指社会上绝大多数人、在绝大多数正常情况下会自觉或不自觉地按理性原则行事。用哈福德的话说就是“理性的人会对刺激做出反应，当做某事的成本增加时，人们便趋向于少做这件事；当做某件事的难度降低，开销减少或利益增加时，人们便趋向于多做这件事。人们在权衡各种选择时，头脑中有一个整体的约束性因素即自己的全部预

算，而不仅仅是某一项特定选择的成本收益比，人们还会考虑现在所做的选择对将来的影响”。

哈福德的特长不是用模型或系统的理论来证明他的观点，而是从现实中随手拈来我们司空见惯的现象，用对这些现象的分析使我们心服口服。他分析的现象包括性、犯罪、赌博、上瘾行为、婚姻、种族主义、贫民窟和政治等各个方面，这些现象美国人都经常见到或听到。我们中国读者也许对有些现象并不熟悉，但看完他诙谐幽默、处处闪现出智慧火花的分析也会叹为观止。

他的这些事例包括：

• 为什么高管的工资特别高？

• 为什么有钱男人多的地方女人也多，而且女人宁可住在纽约找不到适宜结婚的男人，而不去男人多的阿拉斯加？

• 根据巴尔的摩市约翰·霍普金斯–贝维尔医疗中心的调查，1994—2004年，12～24岁青少年有口交性行为的人数增加了一倍多。这是不是表明青少年堕落了？

• 为什么尼古丁贴片和口香糖本来是鼓励戒烟的，却使青少年吸烟者增加？

• 为什么妓女明知道用安全套可以保证自己不被传染艾滋病却不用？

• 黑人犯罪仅仅是由于“黑人文化”吗？

• 美国总统大选时参加投票的人往往不多。为什么人们根本没有必要投票？

……

这里，我不给出答案，你看完这本书以后，不仅对这些问题有了足以说服自己的答案，而且，你会从寻找答案中获得乐趣，增加对经济学的理解。

翻开第一页耐心读下去吧。你会读得津津有味，可是不要忘记工作、学习和其他更重要的事啊！

# 推荐序2
# 经济学前沿的轻松阅读

王则柯

最近10个工作日我在办公室的时间主要用来阅读蒂姆·哈福德的新作。这固然是受人之托，可是也要我能够读得下去。现在我必须说，这是一本难得的好书，以后我还要拿出来再读。这里，我想只就三点做一些介绍，那就是理性选择理论、非数理博弈论和英国的光荣革命。

我曾经就另一位通俗经济学作家史蒂文·兰兹伯格的风格写过一篇文章，题目是“大众写作如何赢得市场”，首先揭示的一点，就是他们知道涉性题材对读者很有吸引力，并且自觉地把它作为争取图书市场成功的一种策略。哈福德这本书也不忌俗套，谈到了人类性行为统计，我们只好奉陪。不过，有些字眼我们实在说不出口，恕我变通文字。

哈福德从当今美国青少年非传统性行为成风这一“惊人的新闻”开始。在许多人看来，非传统性行为应该是非理性行为，哈福德却说理性得很：艾滋病使得传统性行为的成本上升，于是讲究性享受的美国青少年就转向艾滋病危险性比较小的非传统性行为。在哈福德看来，这就像“可口可乐的价格上涨，理性的消费者就去购买百事可乐”一样理性。

哈福德认为，这种“理性选择理论不但有用，而且有趣。适用于包括性、犯罪、种族主义与办公室政治在内的新经济学，挑战传统智慧，令人耳目一新”。事情很简单：理性的人对激励做出反应。当做某件事的成本增加时，人们便趋向于少做这件事；当做某件事的难度降低、开销减少，或利益增加时，人们便趋向于多做。当然，成本与收益并非只与金钱挂钩，还包括你的时间、精力、智慧、付出的关心和虚荣心的满足等等。性行为的成本，则还包括感染艾滋病的风险与意外怀孕的风险。

人们的行为基于成本与收益的复杂计算，不过这种计算通常是下意识的。就像别人传过来一个球，我们去接的时候，根本想不到自己的大脑正在列方程、解方程，以确定球可能落下的位置和需要多大力气去踢，但我们的大脑却在潜意识状态下把问题解决了。潜藏于“不理性”的

表面之下，还是人的理性。

记得几年前北京一位著名学者来我们学院演讲，自称有几年时间一门心思要攻下诺贝尔经济学奖。关于理性行为，他举例说一些女孩子看到别人穿超短裙，自己也跟着穿，看到别人穿背心装，自己也跟着穿，完全是“非理性行为”。其实，她们追求的就是要显得新潮。所以赶时髦穿超短裙穿背心装，她们心理上的收益大得很，怎么不是理性行为？看来，在理性选择方面，这位洋博士应该拜哈福德为师，虽然他只在牛津大学获得经济学硕士学位。

大家知道，棋牌游戏对于孕育博弈论功不可没，博弈论创始人冯·诺依曼和博弈论大师纳什都曾经痴迷其中。绝大多数博弈论经济学家都大量运用数学推导，托马斯·谢林却是一个异类，“他以妙趣横生的散文取代了方程式”，显示出“更加大众化的智慧”。本书会给我们讲解“非数理博弈论大师”谢林怎样用玩五子棋的方法揭示族群的聚合和分离。不过，谢林教授最大的贡献是带领人类避免了核毁灭的可能。

因为协助研制计算机与原子弹，在20世纪四五十年代，冯·诺依曼的光辉甚至超过了同时期在普林斯顿的爱因斯坦。在美苏核对峙这个问题上，冯·诺依曼曾强烈要求采取进攻策略，这不仅因为苏联占领了他的祖国匈牙利，而且他的“数理”分析也告诉他这么做。但是“非数理”博弈论大师谢林反对使用核武器。他提出，在世界各国拥有的核武器能够毁灭地球许多次的情况下，就像一个人不可能“轻微”怀孕一样，也不存在只有一方有限度地使用核武器这样的事。这一年，肯尼迪当选美国总统，请他做安全顾问和科学顾问。谢林真的应该被授予诺贝尔和平奖。他在诺贝尔经济学奖获奖感言中说：“在过去的半个世纪，人类最伟大的事情就是阻止了核毁灭的发生——60年来，人类都不曾在愤怒中引爆核武器。”

政治制度非常重要。为什么300年前英国兴起了发明热，而法国与中国却没有？

1688年，荷兰执政者被邀请出兵侵略英格兰并夺取王位，英国完成了光荣革命。特别富有的人不必再担心被政府任意剥夺，企业家也不会再因政府垄断而收到不准营业的禁令。亚当·斯密认为人类天生就有交换和贸易的倾向。事实上，“交换正是将人类与其他动物区别开来的一种品质，从来没有人看见过一只狗与另一只狗商量交换过一块骨头”。交易创

造财富，新的贸易机会令资产阶级强大起来，商人们有着强烈的欲望去创造法律和政治制度，这样就创造出了经济增长所需的各种动力和激励。

哈福德告诉我们，太平洋诸岛的田野调查说明，富裕地方不是因为出得起钱去建立各种好制度，而后才拥有现在的好制度，而是好制度在先，经济增长在后。我们现在痛感政治制度改革滞后在拖我们的后腿，同样印证这个道理。

本书还谈到谈判策略，谈到上瘾性行为，谈到好姓名带来的好运气，谈到产业构成和居民成分决定一个城市兴旺还是衰落。实验经济学如日中天，哈福德却对其中一些实验提出很有说服力的批评。读了哈福德这本书你还会知道，经济学理性解释的世界并不缺少爱、恨或任何其他情感。

# 自序

今天早晨，我把两岁的女儿安稳地放到婴儿车里，推着她去当地社区中心的幼儿艺术俱乐部。我们哈克尼社区周边的环境很差。城市规划的官员看到汽修工的院子后可能会皱眉——在一排房屋的一头，堆满了废铜烂铁；社会学家可能会把你的目光吸引到彩票站、按摩院，或我们当地的酒吧外排水沟里残余的呕吐物；小说家可能对在7月明亮的太阳下晒得发白、打蔫、要死了的花草大加描写。所有这些人都可怜巴巴地聚在一家臭名昭著的夜总会墙外，谈论一个刚被枪杀的年轻人。

而我是一个经济学家。你或许会认为我的大脑正在思考着其他的东西，比如说股市或通货膨胀的数据——那你可就错了。我也看到了赌徒、妓女、酒鬼和流氓。我只不过是从另一个角度看待他们。经济学家从来只看隐藏在生活背后的内在逻辑，以及这个逻辑是如何在无数个看不见的理性决定之上建立起来的。有时候，这些理性决定使生活变好；也有时候，这些理性决定使生活变得更糟。但如果我们希望认识世界——或希望知道如何去改变世界——那么认识构成世界的理性选择则是一个很好的起点。

我跟女儿必须得过一条马路才能到达目的地。这件事比看起来困难得多，因为在丁字路口指挥交通的红绿灯既不给行人穿越马路足够的时间，也没有任何信号提示。我小跑着穿过了主路，转过女儿的婴儿车，从前面拉着车，路过一辆停着的双层公交巴士，左右瞅瞅，等待机会跑到对面去。

我过马路的危险经历是“政治失灵”的结果。富裕的斯托克·纽因顿社区虽然离我们社区只有1英里（1英里≈1.6093公里），其主路上却有3条新油漆的人行过街道，何况在那儿过马路从来不困难。这两个社区都归同一个地方政府管辖，造成差异的原因是什么呢？倘若我不是为探寻表象之下的理性刺激，我可能会简单地归之为富有的白人聚居区更容易监督政府，或者居民和政府官员是朋友。再或者，我如果站在另一种政治偏见的立场上，可能会埋怨穷人既无能又愚蠢。

但上面这两种解释就像今天很多的传统观念一样浅薄。经济学家的

思考方式意味着一个更为深刻的答案。典型的斯托克·纽因顿教堂街上的居民拥有自己的房子，打算常年在此居住，因而改善街区条件对他们十分有利。斯托克·纽因顿的政治影响力更强，仅仅因为那里的居民有更强的动力保持政治活跃。而在我住的地方，相比之下，居民都是些来了又走、不打算长住的人。对于他们中的很多人来说，为争取一个方便过马路的人行过街道而花费时间是一种浪费。这样一个可有可无的设施，既不能给根本不在这儿住的房东们带来利益，对暂住这里的租户好处也不大。

这只是对答案的一个提示，是在我推着女儿路过当地街角的商店和美甲沙龙时随便想到的。而对于一个改革者来说，即便这样一个小小的提示，也比简单地抱怨生活的不公有意义得多。我相信，你们一定愿意多看一些真凭实据，而少做一些这样的推测。

新兴的一派经济学家们目前正在搜集这种证据，将混乱复杂的现象一层一层剥开，以便透视、揭露惊人的真相。我与我的邻居们对过马路的危险、夜总会的枪杀案，还有吵闹的酒吧到底有多在意？想找到答案，不要问置身其中的居民，他们会（理性地）夸张。还是去问一位房地产经销商吧。经济学家们通过这种看似简单的方法得到了令人震惊的结论。举个例子，通过将性侵犯的公共资料、数据与房价的街区分布图相比对，经济学家们发现当一个恋童癖者搬进来的时候，他住宅附近的房价就会下跌——但只跌4%左右。

房价是经济学家们为了揭露真相能够使用的工具，就像电影里间谍使用喷雾器找出隐藏的秘密激光网。对于电影里的主人公，他的工具是喷雾器，而真正重要的是激光。同样地，经济学家们利用的是价格信息，而真正关注的是我们所做的选择和所持的价值观。那些价值观常常是隐藏于表象之下的：虽然那个恋童癖者搬进来让你很气愤，你却愿意为利息稍低的贷款而有所妥协——你真的会向政府承认这个吗？

有一些人，像学生或没孩子的夫妇，确实是会在这种情况下妥协的。这样一个事实是我在这本书里探讨的理性选择思想的基础。人们，尤其是上流社会的人，并不经常讨论这种妥协，或称为交易。这些交易有时甚至是在下意识中达成的。然而只要这种交易存在，理性选择的准则就能帮助我们认识世界。

这本书的论据在于：首先，理性行为远比你知道的广泛得多，能在

你认为最不可能的地方生根发芽，包括性欲旺盛的青少年的头脑中；其次，经济学家们对理性的信仰（我认为“信仰”是个非常准确的词）创造出真正的洞察力。其实我认为，如果你不了解理性选择，也就是构成我们行为的潜在理由，你也无法了解我们所生活的世界。

吸毒者和少年犯是理性的。郊外的闲适生活与市中心平民区的破烂衰败当然也是理性的。那么办公室里开不完的大会小会，还有工作中讨厌的种种不公平，都是理性的吗？是的。经济学家认为，“理性选择论”对人类生活会产生出一种类似X光的效果。就像X光一样，理性选择论也不能展现一切或全部，它照出的图片也不一定非常好看，但它可以告诉你一些你以前没看见过的、非常重要的东西。

当我和女儿到了目的地——幼儿艺术俱乐部，她爬出婴儿车，跑去把涂海报用的明亮的蓝颜料涂到手上。我则坐在角落里，思考着为什么31位来陪孩子的家长中只有两位是爸爸。这其中的理性原因是什么呢？我们将在第3章讲述其原因。我女儿跑过来要吃的，打断了我的思绪，我们于是就一起分享了一块加里波的饼干。之后，我反复把着她的手，扶她爬上滑梯，再滑下来。我又帮她在蹦蹦床上跳了一会儿。然后，我们在纸板上粘荧光宇宙飞船和宇航员的图片，粘好后，再涂上一闪一闪的蓝色颜料。过了一会儿，她扬起小脸儿，看着我，嘬着小嘴儿，要一个因纽特式的吻。那半小时真是太完美了。

爱绝不是不理性的。事实上，要是没有了激情与原则，理性选择的动机又从哪里来呢？因此，经济学解释的世界并不缺少爱、恨或任何其他情感，而是一个大多数人都能做出理性选择的世界，而这些理性选择也将对生活中的许多奥秘给出令人吃惊的解释。这就是我要给你们展现的世界。




# 第1章
# 老板和你谁该拿高薪

人们吸烟、赌博

傻瓜谈恋爱

老板是笨蛋

办公室中到处是秘密

谁狡诈？谁工作努力？谁只是走运？

○ 薪酬中的灰色现象

○ 从老板的不正当收入到办公室政治的奇特逻辑

○ 经济学家帮你的薪水跑赢CPI



呆伯特：“鲍勃，别人老在想方设法让我不开心，我很烦恼。我的理论是，他们诋毁我，因为这样能让他们觉得高我一头。”

鲍勃：“听上去真是个愚蠢的理论。”

——史考特·亚当斯《呆伯特》

# 办公室的生活为何令人沮丧？

没有几个人在生命快结束的时候希望自己再在办公室里多待一会儿。哦，办公室！你是路灯中悲哀的黄昏，你是打印机单调的“嘶嘶——”。“嘀”的一声，咄咄逼人的老板发来电子邮件；还有爱偷懒的同事和爱搞小动作的对手……办公室里许许多多的人和事，都跟垃圾邮件一样令人生厌。垃圾邮件其实是种使人愉快的解脱：一封从外太空来的信，发信人是一名身份明确的贼，最多浪费你一两秒时间。至于有用的邮件，发信人也是浪费时间的罪犯，只不过你需花多得多的精力来处理这类邮件。

办公室的生活为何如此令人沮丧？你的同事在你背后捅刀子；你的老板是个白痴，他懒洋洋地待在红木办公桌后面就能拿高薪；你才华横溢，却无人垂青，这都是为什么？当下，人们对办公室的讽刺比比皆是，似乎那是世界上最没逻辑的地方。对于所有这一切，是否可能存在一个理性的解释？如果有，那么这个理性的解释是否会让你感到好受些？或者，只让你更加气愤？（后者的可能性也许更大。）

办公室生活的种种烦恼有着相同的根源。若想成功地开家公司，你必须了解谁有天赋、谁诚实、谁工作努力，然后相应地付给员工薪水。这些都是至关重要的信息，但许多此类信息都有一个固有的特点：难以发掘，或难以应用于实处。因此，老板很难按照员工真正应得的标准付工钱。试图解决这个问题的时候，办公室生活中的许多荒唐事跟着就来了。看似明智的付薪计划有许多负面作用，包括鼓励欺诈、过度酬劳老板等。这些都符合逻辑，不幸的是，合乎逻辑并不表示能够得到改善，理性世界未必处处完美。以此来形容办公室，最贴切不过。

想体会这句话，最简单的办法或许应该首先来看几个相反的例子。在如下情形中，工作简单而文明。之所以选取它们为例，是因为在这些

工作中，可以清楚地衡量工作人员的表现。他们是经济学著作的作者和专门安装汽车挡风玻璃的工人。这两种人不存在办公室生活的烦恼。

## 《魔鬼经济学》的稿酬问题

就在《魔鬼经济学》出版前几个星期，我见到了书的作者之一史蒂芬·列维特教授。我当时正替《金融时报》（*Financial Times*）做采访。我们见面的地点是芝加哥一家装修朴素的饭馆兼酒吧。我们两人一边吃肉饼、喝可乐，一边聊他的工作、他的书。《魔鬼经济学》出版发行之前，出版商早就大张旗鼓地做宣传，可此书出版后巨大的成功，却是谁都不曾预料到的。我从他的出版商手里得到过一份新闻发布会的邀请函，上面称该书的第一版能印15万册。列维特对那次发布会嘲笑不已，他说，那不过是公共关系中自吹自擂的行为，这种行为正是他在书里着重研究的对象（列维特做研究的时候，曾采访过相扑运动员、房地产经纪人和中小学教师）。他估计自己的书只能卖出3万册。

在写书前，列维特和该书的另一位作者史蒂芬·都伯纳在稿费的问题上产生了分歧。列维特是这本书背后的学术支撑，而都伯纳是一名记者兼优秀的作家。显然，书的大部分内容是由都伯纳来执笔完成的。那么，两人怎样分预付款和版税才算公平呢？列维特说最低四六开。都伯纳这时也说话了，最低四六开。巧的是，两人都认为对方应拿60%。于是，两人同意合作完成此书。

该书真正的销量超过100万。列维特的实际收益大概超过100万英镑。但从列维特的讲述中听得出来，他得到的钱哪怕远远少于100万，他也愿意完成这本书。我不清楚出版商给了他多少预付金，但如果他真的认为自己的书只能卖出3万册，而且他愿意只拿40%的版税，他的收益应该是2.5万英镑左右。列维特比自己的预测多赚了90多万英镑。而又有谁会认真严肃地扛着俄国制造的机关枪去找出版商，要求对方收回这90多万的额外稿酬？书的销售情况决定列维特的收入，而列维特的书十分畅销，因此，列维特赚了许多钱。列维特的业绩很容易衡量（至少，从经济利益角度讲，是这样的），因此，他无须向同事、朋友或部

下一一证明自己的所得如何有道理。他的作品或许存在争议，但他的版税条款却不容置疑。对于我们中的大多数人来说，证明自己的薪金得之无愧，往往是件相当困难的事情，对于高收入群体尤为如此。比如我们本章后面将谈到的CEO（首席执行官）们，他们的收入令列维特的100万英镑相形见绌。幸运的人们啊！

关于列维特教授的稿酬有一个有趣的假设。假设某个有竞争关系的出版商过来挖墙脚。这位出版商手段卑劣，他知道列维特对书的销量预计并不乐观，于是利用这一点，承诺向列维特提供一大笔预付款，但想以后不再支付版税。这样，就会令列维特与书的销售情况完全脱钩。那本书销量好也罢、坏也罢，列维特能拿到的稿酬都是固定不变的。因为列维特对书的发行前景过分悲观，所以就存在这种被利用的可能。

但对于出版商来说，这么做是不理性的。出版商跟作者签合同，都希望书卖得越多越好，他们情愿付给作者丰厚的稿酬。部分原因是，这样的合同能够鼓励作者写好书，并积极参与销售。如果某位作家对自己的书卖得好不好、能不能带来利润等问题毫无兴趣，谁愿意向他约稿？按工作表现付酬能鼓励人们在工作中好好表现。至少，出版商们就是这样想的。而从安装汽车挡风玻璃的行业中得出的经验，似乎也证明了这句话的正确性。

# 为什么业绩工资不适合所有行业？

安利特玻璃公司新上任的两位老板加伦·斯泰格林与约翰·巴洛心情很不好。安利特的工人们安装挡风玻璃的速度太慢。斯泰格林与巴洛希望工人们能加快速度。

安利特公司本来是按小时付薪的。工人们无论是努力工作，还是把时间都耗在翻阅《花花公子》杂志上，按他们合同中的规定，都能获得相同的工资。这种付薪方式或许遵从了心理学家们的智慧：专家称，试图按业绩付酬的做法损害了“内发动力”，即人们对圆满完成某项工作的希望。专家认为工人们能在同事间因互相攀比而产生的压力下做好自己的工作。某位工人如果在安装挡风玻璃的过程中出错，则必须由与他同车间的另外一位工人纠正该错误。这位同事当然十分清楚犯错的人是谁。人们最初认为，为了促使工人一次把工作做好，采用这样的制度会比直接的经济利益刺激更有效。

斯泰格林与巴洛不在乎心理学家的说法。他们认为工人是理性的，按多劳多得的方式付钱，工人就能多安装一些挡风玻璃；让工人自己修正工作中的错误，并且规定这部分修正任务不计酬，工人就会小心谨慎，避免犯错。他们的观点把人类的动力还原成了它本来的样子。

这种还原也是完全正确的。安利特在采用了新的薪酬制度——计件工资系统后，生产效率激增，平均每位工人的工作效率都提高了50%。能产生这样的效果，一半是因为工人们工作更加努力，另一半则是因为速度快、技术过硬的工人赚钱多，留在了公司，而速度慢、技术差的工人赚不到什么钱，都相继离开了公司。玻璃安装的质量也有所提高，并且工人犯错的次数有所减少。

安利特公司的情况属于个别现象：通常，30种行当中只有一种能使

用计件工资制。我们为什么不在所有行业中都直接采用业绩薪酬合同呢？并非由于安利特的工人超乎寻常的理性，而是由于他们的业绩超乎寻常地易于衡量。利用一个当时还算先进的计算机系统，非常轻松就能看出来谁在努力工作。该系统不但能跟踪安装数量，而且对安装质量也能一并跟踪。当我写下“按工作表现付酬能鼓励人们在工作中好好表现”时，我是对的。但这句话有一个重要的潜在前提：业绩可以被衡量。只有满足这个前提，才能奖励业绩突出的人。在安利特公司与史蒂芬·列维特教授的情况中，这是个真命题。但不幸的是，在大多数工作中，衡量业绩并不那么容易。

举个例子说，会计或审计员的工作就难以跟踪审查。为了知道一名审计员是否尽职尽责，你需要再找第二名审计员来审查前一名审计员的报表——这意味着一笔不小的开销。那么，是否还应再找第三位审计员来审查第二位审计员的工作情况？再如，联邦快递公司邮递员的工作。公司即便能跟踪包裹的送货流程，也无法知道邮递员是否曾对顾客微笑。而对于价值相对较低的普通信件，想检验顾客是否已收到甚至都不是件容易的事儿。如果发生邮递员偷信的事件，甚或，邮递员在每个月的第一个星期四晚上都喝醉酒，把明天的信都扔进了垃圾桶，这样的事又有谁知道呢？顾客投诉或许最终能揪出那名邮递员，但假如“信弄丢了”只是极其偶然的事故，谁又能知道呢？邮递员若能逃一天工而不被发现，逃工是否就成了理性的选择？

甚至在业绩具有某种可衡量性、工作任务固定的情况下，仅为完成任务而完成任务的现象也太常见了。举个例子说，假如你的工作是处理顾客投诉，老板给你的任务是：必须在10日内解决所有顾客的所有问题。这意味着已经等候了七八天的顾客会得到优先考虑。而你若立即处理刚收到的顾客投诉，从中得不到任何好处。如果你的目标就是完成这项任务，你容易拖拖拉拉，所以顾客的平均等待时间可能就很长。于是，老板给了你一个新任务：让顾客等待时间尽可能短。你对新任务带来的刺激做出反应，结果，你忽略一切难以解决的投诉，只对易于答复的顾客投诉提供快速解决方案。此时，顾客等待的平均时间缩短了，但顾客中投诉问题最严重、抱怨最强烈的群体将永远得不到答复。于是，老板向你下了第三个任务：同时完成前两项任务。你当然有能力做到这一点，并且借此理直气壮地向老板讨要加班费。老板给你的第四个任务包含了限制加班的条目。这时，你给顾客的答复变成了一封简单的套用信函：“亲爱的××先生/女士，感谢您的来信/电子邮件/传真/来电。我

们实在无能为力，抱歉。此致。落款。”

这些问题像一场瘟疫，席卷了所有的官僚之地，从英国的地区政务委员会，到你我平常上班的公司，无一不受其害。原因仅仅在于：经理们很难具体地说清楚哪些事是应该做的；而且，如何去判断该做的是否都正在做，也是个难题。解不开这两个难题，直接后果就是员工在工作中产生挫败感。有时候，问题就在于：根本没办法分清楚谁是优秀员工，谁在滥竽充数。出现这种情况，任谁也无能为力，只能向苍天祈祷一切顺利。

但生活中更为常见的情况是，经理们十分清楚哪些员工在卖命工作，但却不能够按他们的业绩表现直接给予奖励。为什么会这样？想知道答案，我们需要去当地的一家购物商场看看。

# 经济学家为你加薪



把世界上各种连锁店都算上，大概要数大型超市的收银台最不受欢迎了。等待结账的队伍一直排到超市最后面卖奶酪的柜台，顾客们都等得不耐烦了，而此时，收银员们极度紧张，以最快的速度扫描各种垃圾食品外包装上的价签。不是所有顾客都对收银员报以微笑，收银员很少能得到他们应得的感激。但现在，又多了一条理由，能让我们向他们倾注所有的同情：他们成了一场经济学实验中的“小白鼠”。

拿他们做实验的经济学家是亚历山大·马斯与恩里科·莫雷蒂。两位先找到一家超市连锁店的老板，再以甜言蜜语相攻，终于弄到了这家连锁店里关于收银员工作效率的详细信息。扫描仪每扫一次，都会在电脑中留下记录。两位专家则利用各连锁店提供的记录，跟踪了6家超市共370名收银员在两年内过手的每一笔交易。马斯与莫雷蒂能够以秒为单位测出每一名收银员的工作效率。两位还注意到，某位收银员工作效率的变化取决于同一时间其他收银员效率的高低。

马斯与莫雷蒂想查证：当周围的同事工作效率高时，人们是否会更加努力工作？答案是肯定的。假设你就是一名收银员，当一个快手紧挨着你坐下，你立即提高了扫描物件的速度。你之所以会有这样的反应，与其说对方的速度鼓舞了你的干劲儿，不如说你不希望别人指责你偷懒。两位专家通过观察超市收银台的布局，得出了上面的结论。他们发现，每名收银员在工作时，都正对着一名同事的背部，同时，自己的背影也正被另外一名同事注视。收银员们看到对面的人工作速度快，并不会提高自己的速度——此时提速是不理性的行为。他们只有在被快手盯着的时候，才会加快速度。



这个发现本身就蛮有意思，而超市对研究结果的反应也同样很有意

思。经理们承认，通过扫描仪记录，他们对谁干得好、谁干得差一清二楚。他们可以利用两位专家的研究结果重新安排收银员的作息时间表，以使慢手始终处于快手的注视之下。马斯与莫雷蒂计算得出，若使用新作息表，该超市连锁店的所有分店加起来，每年可少支付12.5万小时的工人薪酬，也就是说，可削减相当于250万美元的工人工资、医疗保险以及其他各项人工成本。

超市经理们没有根据专家提供的信息修改职工合同。他们既没有重新安排收银员作息时间，也没有采用计件工资的付薪形式，他们依旧按小时付工钱，允许收银员们自行安排作息时间。经理们这么做，一方面，是因为工会极力反对计件工资制，员工们也极为看重弹性作息时间；另一方面，是因为按扫描速度付薪，甚或设定扫描任务指标，向干活慢的员工施压，很可能使超市陷入零售业最不希望出现的局面：等候结账的队伍短了，但损坏商品和扫描出错的事件多了。而且，理性地看，收银员此时可能拒绝花时间解答顾客疑问或处理顾客投诉。

面对这样的矛盾，超市连锁店固然掌握着可以信赖的详细信息，却不希望将之直接写入合同。这样的情形很常见：老板知道菲尔爱偷懒，苏珊娜总是竭尽全力把工作做好，费利西娅干活慢，但能保持微笑，鲍勃是个好色之徒，等等。经理们在给员工发年终奖的时候，肯定愿意充分考虑这些因素，但他们绝不会写一个计件工资的合同。超市经理们在决定提升谁、开除谁的时候也有可能参考扫描资料，但他们不可能把这些都明白地写进合同。

这样看来，不过多地依赖客观业绩记录是有道理的。按业绩付薪，在安利特公司适用，对作家们也适用，但这两种情况实属罕见。业绩标准常常毫不费力就能被员工们对付过去。很难想象还有什么任务能比撑竿跳更加适用于客观业绩付薪标准了：在该项目中，跳得越高，成绩越好，可以尝试按运动员比赛成绩付酬。然而，伟大的撑竿跳运动员谢尔盖·布勃卡竟仍能从中取巧牟利。他每打破一次世界纪录，都能得到一笔现金奖励。于是，他的动机就是不断超越自己前一次的高度，且令超出的厘米数尽可能小。他的目标不再是跳出自己的最好成绩。布勃卡常常仅以一厘米的优势打破世界纪录。高度在不断增加，直到20世纪90年代中期，布勃卡跳出了最佳成绩，之后，便再也无法超越自己前面达到的高度。只有布勃卡本人和他的教练知道在私底下练习的时候他真正能够达到的水平。奖金刺激让布勃卡创造了很多世界纪录，但或许也阻止了

布勃卡在公众面前跳出最棒的成绩。

不是所有客观业绩衡量标准都这么容易被愚弄——或者，说得直白一点，设计得这么糟糕——但聪明的经理们知道，表象之下常常隐藏着风险。即便员工业绩的某些方面可以被量化，依赖业绩标准仍可能导致员工畸形发展。就像超市经理们担心的那样，如果只注重速度，质量就无法得到保障。客观业绩标准在安利特公司行之有效，是因为在这里只需考虑两件事情：速度以及装好的挡风玻璃后来碎没碎。安利特能够设计出同时奖励速度与质量的方法。但大多数工作包含的变量不只两个，而且许多变量很难定义或描述清楚，在这样的工作中，经理们需要一种更加全面的、能够包罗一切的业绩评估办法。

因此，理性的老板们会多尝试以合同之外的方法奖励最优秀的员工。合同中不会写入详细、客观的业绩测评标准，“表现出色”也没有确切的定义，但只有“表现出色”的员工才能得到奖励，总之，全凭老板的判断力。老板们的想法是，即便自己定义不出“表现出色”的具体标准，但若看到员工表现出色，仍能够做到心中有数。这个想法还蛮有道理的。而且这样一来，老板设计奖惩措施时，就可以有很大的弹性，同时符合行业潜规则，即人人心知肚明，却不能拿到法庭上当证词的各种规矩。

至此，故事应该结束了。但还剩下一个重要问题：经理们是狡猾的黄鼠狼。如果按业绩发奖金纯粹只凭老板的判断力，老板有可能逃避义务，克扣工钱，那样，员工既然得不到业绩奖金，自然也不会努力工作。一个经理若只是口头保证给员工涨工资、提职，却不肯明确地写下来涨多少钱，提到什么岗位，怎么做才能得到这些奖励，员工们为什么要相信这个经理？

这个问题确实有办法解决。不幸的是，这个办法也给了你的老板一个完全合理的借口让他疯狂地给自己发奖金。这个解决办法就是将办公室生活变成一场锦标赛。经济学家们把这种观点命名为“锦标赛理论”（Tournament Theory），该理论一针见血地解释了办公室里的种种苦难。

在锦标赛中，人们按相对绩效领报酬，即大家都做同一件事情，看谁做得最好。在大多数网球锦标赛中，赢的一方拿的钱差不多都能保证是输家的两倍，而且赢家还可以继续打下面的比赛，也就是说，还有机

会再赢钱。

有些工种找不出客观的业绩评定标准，此时，按相对绩效付薪的优点就凸显出来。我们很容易就能看出史蒂芬·列维特和米尔顿·弗里德曼谁的书销量更好，却不可能说清楚罗杰·费德勒与约翰·麦肯罗两位网球运动员谁更优秀。这就解释了为什么史蒂芬·列维特可以按卖出书的册数拿稿费（绝对业绩的度量方法），而费德勒则需靠在温布尔顿网球公开赛中打败拉斐尔·纳达尔拿比赛奖金（相对业绩的度量方法）。费德勒能拿到钱，关键不在于他打得是否用心或足够精彩，而是因为他在锦标赛中击败了他的对手们。仅此一点，就足以让费德勒拿到最高的奖金。

你们或许会认为费德勒的表现很容易客观地度量出来，但事实上，能对他拿到的那张支票上的数字大小起决定作用的因素都是相对的。所有数字，包括发球直接得分、回击球得分，甚至非受迫性失误扣分，都是人为因素，都与费德勒对手的表现密切相关。（我非常肯定，假如费德勒的对手是我，他不但能赢得比赛，而且一次非受迫性失误也不会出现。）“今天的费德勒超过了当年的麦肯罗”——主观判断；“费德勒直接发球得分计35分”——客观表述。但若不清楚费德勒的对手是谁，这不过是一句空话。

上面说的都是网球锦标赛。那么，公司里的锦标赛又是怎样的呢？其运行方式如下：老板承诺本部门里最优秀的员工可得奖金1 000英镑。老板需要的是承诺的弹性，他得到了，因为他无须详细说明“卓越的业绩”到底是什么意思。与此同时，员工们需要的是承诺的可信度，他们也得到了，因为老板几乎没有逃脱责任的余地，他必须支付1 000英镑的奖金。

确实，相比网球锦标赛中的胜出者，公司锦标赛中的胜出者要更加难于辨认一些。不过，想想经理们手头可以参考的所有信息，比如在超市这个案例中，电脑记录几乎包含了每一个细枝末节，超市经理只不过无法将这些信息写入合同。即便经理们并不总能轻松找到最佳业绩的典型，但如果他们不去参照某个客观标准，而只通过对比来判断每位员工的相对业绩就容易得多了。

有些公司锦标赛的结构很清楚：只有最优秀的员工（有可能再加上排在第二位、第三位的员工）才能拿到奖金。但更多的时候，这个结构稍微有些混乱。许多公司会限定一个奖金总额，从而衍生出这样的后

果：只要你比你的同事们优秀，他们和你的差距看上去越大，他们将来能拿的奖金就越少，而你将来能拿的就越多。或者有时候，锦标赛的“奖金”就是晋升，无所谓一格半格，总之进了管理层。不管公司采取怎样的结构，锦标赛付薪制的优点就在于，它允许经理有较大的选择空间，同时，令员工们相信关于业绩奖励的承诺。

锦标赛付薪制同时也保护了员工，使员工避免陷入他们无力承担的风险之中。经济衰退、恶意竞争、飓风等都会影响公司效益。只要每一名员工受到影响的程度都相同，大家努力工作的动力就会保持不变。用其他方法向员工付薪，如赠予员工股票期权，或给员工分红，常常将员工们带入他们无法控制的厄运；而员工若能拿到奖励，也仅仅是由于公司一时走运。

所有一切都是理性的。但为什么工作会成为如此痛苦的经历？其中一个原因，或许也是唯一的原因，就是公司里存在锦标赛。令人烦恼的头号问题不难理解：经理一旦开始向员工分发大量现金，鼓励他们在业绩上超过自己的同事，他们肯定会想到，要赢得这场竞赛有两条路可走：或者自己做一份伟大的事业，或者保证同事们均业绩不佳。罗杰·费德勒还不至于去绑对手的鞋带，或把对方球拍上的绳子换成意大利面，但在体育界，对手互相拆台的例子比比皆是。这样的行为常常被看作是比赛的一部分。

在锦标赛式付薪制的刺激下，员工们互相在背后捅刀子成了完全理性的行为。可以证明，员工们确实对刺激做出了理性的反应，这点就如同安利特公司的员工对新的工资制度做出的反应（快速、准确地安装挡风玻璃）一样无可厚非。一项研究比较了澳大利亚的23家公司，结果发现，在那些大幅度奖励优秀员工的公司里，所有员工都能受到鼓舞，从而更加努力工作，请假的天数也变少了。这是我们希望看到的结果。但该研究同时还发现，这些公司的员工不愿意互相帮助，借设备或借工具都会遭到拒绝。这同样也是员工对锦标赛带来的刺激做出的理性反应。

一些人事专家辩称锦标赛不能够鼓励员工努力工作，因为许多员工感到这种制度不公平。但这个诊断不对。锦标赛确实能够非常有效地鼓励员工，只不过，锦标赛不仅鼓励敬业奉献，也鼓励钩心斗角。公司若想采用锦标赛式付薪系统，将员工业绩与晋升、薪金挂钩，务必算一算每名员工为增加自己的业绩而付出的努力，与为破坏其他人的业绩所付出的努力，孰多孰少，孰重孰轻。哪怕在最激烈的网球比赛中，运动员

们也不会去算计自己的双打搭档。假如你是一名经理，你或许应当记住这句话。

我们可以将同事间的恶意竞争归咎于锦标赛理论，但与此理论相关的恶果，或工作单位里令人沮丧的现象并非仅此一个。另一个惊人的后果就是许多员工得到奖励，似乎全凭运气好。这看起来不像是个理性的论断，但是，这其实也完全符合逻辑。多么不可思议！有些工种靠运气的成分很大，此时，若想利用锦标赛付薪制刺激员工努力工作，则必须拉大赢家与输家之间的收入差别。假如你的晋升机会95%凭运气，5%靠努力工作，那么，你在最鼓舞人心的计划面前也会偷懒，因为偷懒才是理性行为。说白了，谁会为了赢彩票品努力工作？彩票100%凭运气，因此需要零付出。这或许解释了为什么那么多游手好闲的人都热衷于买彩票。但假如格外努力工作能增加5%赢彩票的机会，你肯定会竭尽全力争取这5%的机会，因为奖金毕竟实在太诱人了。

办公室生活也同样如此。假若努力工作就是一切，那么从事整理档案、复印或电话人工服务等较易完成的工作的员工就会知道，只要比同事干得多，保证就会涨工资。此时，涨幅可保持在很低的水平。但假如在决定谁输谁赢的过程中，运气是一个关键因素，比如，对于做经理顾问的那些人，若想刺激他们努力工作，赢家与输家的收入差距一定要设置得非常大。（但存在一个“度”：努力工作若真的一点也不重要，则没有必要去付钱刺激人们努力工作。）

由此看来，公司里的锦标赛鼓励员工们互相使坏；而且，如果成功主要取决于运气，就要求奖金额格外高。为什么公司是个“混账”地方？越来越多的证据表明，锦标赛理论正是最令人信服的解释。这则理论能说明的问题不止于此。锦标赛理论还体现在，随着员工在公司中的级别一步步升高，每次涨工资的幅度都会越来越大得荒唐。在最底层，升职的实惠不一定在于增加多少报酬，而在于打开了未来的各种可能性，也就是日后的赚钱之路。但越靠近事业巅峰，越不需要为了美好未来而努力工作；这时，只有肥得流油的支票才可能激励你继续前进。

锦标赛理论经受住了时间的考验，后来的许多实例研究都证明这个理论是正确的。该理论还包含了这样一层可恶的意思：老板的收入越是高得离谱，他为赚这笔钱付出的辛苦越少，员工受到的激励就越大。员工的目标就是坐到老板的位子上，因为只有这时，员工才能拥有老板所拥有的东西。

锦标赛理论的创立者之一、经济学家埃德·拉齐尔曾发表过这样的议论："副总裁的薪水是副总本人工作的动力，但更是那些副总助理们工作的动力。"这下你该清楚了。经济学家甚至不给老板的高薪找借口。你是否感到，忽然间，一切都清楚明白了？

迪士尼公司的CEO迈克尔·艾斯纳13年间共赚了4亿英镑。与他比起来，史蒂芬·列维特靠写《魔鬼经济学》赚的100万不过是人家的一个零头儿。我们在前面看到，列维特的稿酬几乎不会引起任何争议：即使他已将版税支票兑成现金全部领走，他的出版商们还是能有一大笔利润。列维特的前景就是赚更多的版税，这种可能性激励着列维特更加认真地写书。假如出版商一次性付给列维特全部稿费，数目又不是很大，列维特写作的动力可能就会大打折扣。迈克尔·艾斯纳拿的报酬是不是也一样有根有据，很容易就能说清楚呢？

恐怕不见得。其中的逻辑关系跟上文中的并无两样：艾斯纳赚的4亿英镑是股东的钱，而只要艾斯纳在工作中给股东们带来的收益超过4亿英镑，股东们就认为这4个亿花得值。或者，说得再确切一点，如果艾斯纳13年来只赚了4 000万英镑，而他带给股东们的收益有3.6亿英镑，这样还不如艾斯纳自己赚4亿英镑，而股东们的收益超过3.6亿英镑。（你可能觉得用4 000万的工资水平去激励艾斯纳早上不睡懒觉以及在开董事会的时候保持头脑清醒已经足够了。）迪士尼的投资人若把钱投在政府债券上，13年中获得的收益可能比这还多。因此，说他们这4亿英镑花得值，只不过是个大大的"假设"。

就像我们在前面看到的那样，锦标赛理论告诉我们：艾斯纳这4个亿的收入不一定只激励着艾斯纳一个人去努力工作，而且迪士尼的股东们得到的超过4个亿的收益也不全是艾斯纳一人创造的。事情还有可能是这样的：艾斯纳有好几位接班候选人，艾斯纳的收入正是这些接班人努力工作的动力，艾斯纳与他们共同创造了股东的财富。实际上，仔细一琢磨就会发现：如果艾斯纳的高薪能激励全公司的人，也就是他大大小小的属下们努力干活，共同创造那4亿英镑的价值，那么，艾斯纳哪怕整天悠闲地躺在沙发上看《猫和老鼠》（*Tom and Jerry*），迪士尼的

股东们向他支付4亿英镑的做法也仍然是理性的。

锦标赛理论有几层颇为有趣的内在含义，上面所述就是其中之一。这层意思并不与该理论直接相关，但传达的信息与之高度一致。它说的是，CEO的薪水可能与这名CEO做的任何决策都完全无关。按照这个观点，CEO不再是财富的创造者，而只不过是一个象征性的人物，就像英国女王或某个终身成就奖的得主。CEO并不是真正在做事的人。

为什么CEO的整体工资水平竟如此之高？锦标赛理论给出了令人满意的解释。当然，在本章末尾我们将看到，锦标赛并不是唯一在起作用的因素。但为了弄清楚CEO的工资结构，我们暂且先不考虑其他因素。一方面，艾斯纳的高薪能够刺激他那些有雄心壮志的属下们努力工作；另一方面，这份高薪也应该能够促使他成为一个诚实、勤勉、明智的人。只有这样，那笔薪水才充分发挥了其激励的作用。是这样的吗？

我们从报纸上读到的关于CEO们的巨额薪金，像艾斯纳的4亿英镑，或甲骨文公司CEO拉里·埃里森2001年的7.06亿美元，差不多都是股票期权交易的结果。股票期权，简单地说就是一张契约，里面允许契约持有人按约定价格买卖某家公司的股票。如果该股票的市场价格上涨，超过了期权契约中约定的价格，那么，通过买进期权卖出股票就能赚钱。也就是说，假如甲骨文公司股票的市场价格是100美元1股，而我拥有买入期权，可以按每股50美元买进100万股，那么，我只要先按50美元1股买进，再到股票市场上按100美元1股卖出，立刻就能赚5 000万美元。通过股票期权交易向CEO们付薪，看上去像是个合情合理的好办法：公司股价上涨，期权能带来的利益就跟着涨。股票期权应该能够鼓励CEO把全部心思都花在抬高股票价格上，而股票价格，归根结底，就是市场对公司未来“钱”景如何所做的最贴近实际的预测。

股票期权是一场革命，拉里·埃里森上亿美元的收入标志着革命的结束，而掀起这场革命的，据查证，是迈克尔·詹森与凯文·J·墨菲两位经济学家以及他们1990年发表的一篇干巴巴的学术论文。要理解那篇论文最好的办法莫过于想象这样一个场景：你和一大群人去餐馆吃饭，饭后你们分摊费用。我们都知道，这种经历着实令人恼火。你花的钱基本上都成了别人盘子里的食物，同时，你的食物基本上是别人替你付钱。情况就是这样，每个人想到的理性战略都是：点牡蛎、龙虾，还有香槟。单单喝汤吃干面包，外加冰水，能给所有人省钱，但那样，你的味蕾可要独自受苦了。你的一个极小的念头就能说服自己去点最贵的奢侈品，毕

竟，你只需承担很少的一部分费用。大家分摊费用有许多好处，但不包括鼓励吃饭的人做出高尚的选择。

詹森与墨菲指出，在20世纪80年代中期，也就是他们做研究的时候，美国的CEO们赚取薪金的方式与“分摊费用”有着异曲同工之妙。股东财富每增加100万美元，CEO的收入就增加20美元，算在这名CEO的年终奖金里，或随明年工资直接补发。企业盈利给CEO带来的好处实在太少，于是，CEO可能非常愿意不要工资，而直接将股东们的钱挪做己用。比如，CEO可能拿股东的钱买一幅100万美元的画作挂在自己办公室的墙上，而工资上的损失不过20美元。或者CEO可能开着价值1 000万美元的公司飞机到处兜风，自己不过损失200美元。这就好比5万多人一起分摊费用——“麻烦多上香槟！”

这两个例子略微有些夸张。詹森与墨菲认为刺激CEO努力工作的因素不只业绩薪酬一项，还有其他因素。最主要的，CEO如果不能胜任自己的工作，有可能会被辞掉。做CEO有风险，自然也就有回报。两位专家估测，股东财富每增加100万美元，对CEO都意味着750美元的收入。被辞退的概率不高，但毕竟存在。一名典型的CEO连同他的家庭成员，往往手持2.5‰的公司股票，这意味着，花100万美元买一张毕加索的手稿，CEO还将再损失2 500美元的个人财富。加起来，这名CEO为了把“毕加索”挂到墙上，他个人花销应为3 270美元，而公司的其他股东将替他支付余下的996 730美元。

詹森与墨菲发现，不管从哪个角度分析，老板的业绩薪酬都实在微不足道，他只需在自己能力范围之内做一些决策，给股东们的财富创造美好前景就足够了。宫殿般的厕所、镀金的马桶、办公室里每面墙上都挂毕加索的画，这些在总裁们的日常生活中，应该都算理性的。股东每赚100美元，CEO能拿回家的不过是少得可怜的32.5美分；这样看来，CEO的工资根本不高，可能还太少了。

对于“分摊费用”难题，最显而易见的解决方案就是令CEO拥有所有公司股票。假如某位女企业家拥有所有公司股票，而她花公司的钱买了一幅100万美元的毕加索画作挂在自己办公室的墙上，没人能抱怨什么。我们用不着再担心她是否曾挪用公款，毕竟，她只能自掏腰包买那幅画。这时，甚至根本不存在公款私用的现象。

显然，如果你必须把公司拱手送人，公司价值最大化对你也就毫无

意义了。但现在有一种方法能让CEO们持有全部公司股票，却限制他们借机满足私欲：股东们只需按市场价出卖股票。这跟以前就不一样了，此时，CEO不再拿固定的高薪水，而是跟着公司分红，CEO的收入将跟公司盈利或亏损的状况高度相关。你可能觉得这个想法太不可思议，其实不然，现实中已经有人这么做了，术语就叫“管理层收购”（MBO）或“杠杆收购”（LBO）。公司经理贷款买下他所属的公司，自己干得好就能赚一大笔，干得失败就破产——这种做法动力强大，但薪水高低取决于公司的经营状况。

上面的主意听起来令人十分满意，有人或许还想把这个计划在公司里向下推广。能够影响公司运营状况的人不止CEO一个，随便哪个办公室里的惯偷儿都可能悄悄把价值10英镑的曲别针拿回家，然后放到易贝（eBay）上拍卖，公司于是就损失了10英镑。解决这类问题，显然应当给员工更大的刺激，促使他们更加热爱公司。如果每家公司里的每名员工都拥有100%的公司股票，从此就再不会有人去偷公司的曲别针。可那样，股票就不够发了，这个办法行不通。但可采用一种与此类似的办法：每名员工签一份合同，里面将员工薪水与股价挂钩。公司亏损10亿英镑，所有员工都跟着损失10亿英镑；公司盈利10亿英镑，所有员工也跟着收入那么多钱。甚至可以不那么极端，实施起来就是这样：员工贷款几百万英镑购买公司股票，以此获得动力，努力为公司创造利润。

这肯定是个荒唐的想法。但它荒唐在哪儿？这个问题值得考虑。说它荒唐，不是因为员工借不来买股票所需的几百万，当然，员工可能确实借不来钱。而我们又看到有谁在做这样的尝试？有多少员工会贷款10万英镑，哪怕是1万英镑投资公司股票？这个想法的荒唐之处主要在于，这么个合同，还没来得及给员工提供任何动力，就先使员工陷入了不可估量的风险。假设公司总资产100亿英镑，某位员工若拥有0.1%的股票，他承担的风险就等于1 000万英镑。如此大的风险，却不会让他在偷曲别针的时候犹豫1秒，因为其他股东会帮他支付这些曲别针99.9%的成本。此外，让员工承担巨大风险，在员工看来也没什么好担心的，只要看一看安然公司的员工就知道了。安然公司极力鼓励员工拿自己的养老金投资公司股票。这意味着，公司一旦倒闭，许多员工几乎将失去一切。员工们在投了这笔钱之后并未更加努力工作，因为极少有人感到公司股价关系着自己的责任。

对于CEO和其他公司高管，情况则有几分不同。高管们的薪水实在

太高了，可以想见，他们对公司股票的价格一定有着强大的个人影响力。这样看来，要求CEO一方面承担高风险，另一方面受到尖锐的刺激（指拥有高收入），可能的的确确是理性的。一名自信、理性的CEO非常愿意接受高风险，以求有机会获得高收入；而只要CEO能够受到高薪鼓舞，努力把工作做好，股东们也会非常乐意向CEO提供一个赚高薪的机会。

此外，假如CEO在星期五中午喝醉酒，重新组织整个公司结构，他不但严重损害了股东财富，自己的财富也将受到很大的损害（即便CEO的财产只占公司资产总额很小的一个百分比）。然而，假如办公室里某个小职员在工作时间喝醉酒，他能够重新组织的全部内容也不过是自己电脑监视器上零碎的通知。即便CEO只拥有公司0.1%的股票，那也意味着如果他在开会的时候打盹儿，犯了个值1　000万英镑的错误，他个人的损失也将达到1万英镑。而如果某位清洁工也好不容易搞到了公司0.1%的股票，那他根本不会从中汲取动力去更加努力地扫地。

CEO和办公室小职员之间还有第三个重要的不同之处：对于公司底层的员工，通常很容易找到其他方法来约束他们的工作表现。比方说，如果清洁工失职，办公室没有打扫干净，一眼就能看出来，于是就可以开除这名清洁工。同样，如果地区销售经理业绩不佳，商品都没卖出去，也可以开除这名经理。我们在本章前面已经讨论过，像这样的问题虽本身不易解决，但有了锦标赛付薪制的帮助，便不再是解不开的难题了。但若想约束CEO，仍然是难上加难，一来因为CEO已经赢了这场公司锦标赛，二来因为CEO的业绩尤其难于衡量。假如很轻松就能看出需要做哪些决策，谁还需要专门请CEO做决策人？

总而言之，因为CEO有能力应付高风险，因为微小的刺激能够从很大程度上左右CEO的行为，还因为除了钱，其他刺激对CEO基本都不管用，所以，令CEO的薪金紧盯股票价格是非常有道理的。而这种做法，换句话说，就是令CEO拥有大量期权。噢，等等！仔细这么一瞧，原来故事里还有个小插曲。



詹森与墨菲在1990年的《哈佛商业评论》中发牢骚说：“大多数美国公司里的头头儿都像官僚一样捞钱。”在20世纪70年代和80年代初，确实如此。当时，假如一年内CEO甲能使公司利润增加

20%，CEO乙只能使公司利润增加10%，甲赚的钱仅比乙多1%。在这种情况下，CEO玩忽职守，不顾公司运营成功与否，只顾自己捞油水，也就不足为奇了。



这些都是过去的事了。时代变了，CEO们赚钱不再跟官僚似的，而更加像那些财阀——或者，说得再贴切一点，更像大盗。2005年，美国，以及几乎所有其他富裕国家里的CEO们收入的主要来源就是以奖励机制为基础的薪酬规划，如各种各样的奖金、津贴、长期刺激机制等。自20世纪80年代起，CEO的收入逐渐与公司真实运营情况关联起来。举个例子说，在美国，到了20世纪90年代中期，把各公司的股票价格放在一起做比较，排倒数前三位的公司，其CEO一年赚的钱大概有100万美元，而排在前三位的公司，其CEO一年赚的钱能达到500万美元。这就是“略微成功”与“相对失败”两者之间最大的区别。而收入差，归根结底，是股票期权交易越来越广泛地进入经济生活带来的必然结果。

这一切似乎都具有正面的经济意义：给CEO大量期权，从而使他们不必再去偷股东的钱。但细心的读者还是会发现，其中存在着另外一种可能性：CEO或许早先偷过股东的钱，股票期权就是那不义之财。

CEO的超高薪本身并不表示他们一定在偷钱。的确，CEO们2003年的收入比1980年涨了6倍，但在这20多年间，美国大公司的资产总值也涨了6倍。假如丙是一家资产600亿美元的公司的CEO，丁是另一家资产100亿美元的公司的CEO，那么，丙的明智决策折算成钱，其价值是否就6倍于丁的明智决策？如果是，CEO收入的增长可能全是由于这个原因。

但是利用期权补偿CEO的计划，本身就有多个可疑之处。股价下跌的时候，公司往往把期权里约定的价格向下调。本来规定按每股100美元买卖，可能期权一经修改，就变成了每股50美元。这样，哪儿还有给CEO的“尖锐刺激”？与之相反，公司给CEO的承诺似乎成了：“公司股价上涨，你的期权能让你发一笔横财。公司股价下跌，别着急，我们还有别的办法，保证你总能大赚一笔。”这样的刺激能包含多少理性的成分？

CEO的高薪中还有其他可疑的地方。对于这类图谋不轨的计划，普通的观察员大概参不透其中的奥秘，因为其中包含了许多复杂的技术性

知识，在这里我也不做过多讲解。但他们有一个最常使用的伎俩，叫作重装股票期权（reload option），这种期权能够锁住哪怕最短暂的收益，从而令CEO在股价不稳的时候也能有利可图。另一种伎俩是回溯期权日期（backdate option），此时，公司慷慨地发放期权，却在期权真正放出的时间上做手脚，从而掩饰了自己过度的大方。经济学家们是怎样发现公司中这种诡计的呢？他们注意到，公司常常刚发放完期权，股价就上涨，这时做期权交易肯定非常赚钱。像这样的情况，要么就是时间算得太准了，准到不可思议，要么就是官方公布的日期有“猫腻儿”，总之，期权发放日期必定使CEO利益最大化。回溯如果透明度不够，有人就可能从中作假。而作假行为一旦被发现，后果则相当严重，2006年10月，仅一周之内就有6名CEO丢了工作。（最著名的回溯事件中，有一桩发生在苹果公司。公司给了当时的CEO史蒂夫·乔布斯股票期权，还撒谎说其中部分期权曾通过董事会的认可，但后来苹果承认，根本就没开过什么董事会。）

我们必须明确：这些各种各样可疑的期权，其症结所在，并非公司发放期权时太过慷慨。公司向自己的CEO超额付薪办法多得是，只是，稀奇古怪的期权会产生稀奇古怪的动力（对股东不利）；同时，利用期权作假，不容易被发觉（同样对股东不利，但对贪婪的CEO有利）。

整件事情似乎完全没道理。股东们看到自己的钱都成了CEO们的高薪，而他们的薪水跟业绩又毫不相关，或基本上毫不相关，股东为何无动于衷？钱都是股东的，股东可以投票解散董事会。股东们为什么不这么做？原来，对于这个问题，也存在着一个完全理性的解释。

## 一家黑店的经济学

我所有在饭店里度过的晚上，数那一晚最苦不堪言。那家饭店以豪华著称，许多人慕名前往，渴望体验一下著名的厕所，以及诸如此类的东西。但那地方没人会去第二回——菜价贵得离谱。当然，“贵”在伦敦也不算新鲜事。真正令人惊愕的是饭店为了从顾客身上搜刮现金，竟利用各种技巧，跟法律打擦边球。我的妻子跟服务生要1份沙拉，结果他端来了4份；1瓶红酒直接拔了塞子，摆在你面前，其实没人点酒。

我们在做什么？我们在玩另一场“分摊费用”的游戏。我们一桌12人，基本上无法互相交流，因为屋里噪声太大。我们都期待那是一个梦幻之夜，所以没有人想把事情搞得不愉快。我看着4份沙拉，心理算计着12人分摊费用，我个人可能不过花1英镑左右。我可以假装那是别人点的沙拉。我对于拔了塞子却没有喝的红酒，也抱有一样的想法。酒店无意替顾客省钱，而我，还有其他人，也不打算从座位上站起来告诉服务生“我们受够了！”——这事根本不值得花时间去想、去做。最后，我没等甜点端上来就先离开了。我走的时候扔下一大笔现金，好支付我的那份账单。至今我也不知道那些钱够不够分摊那顿饭费。

高档饭店如此，大公司也如此。股东们能够感到钱正从自己的荷包里一点点地往外流，流到经理们的口袋里，但股东又能怎么办呢？哪怕在最佳时机，股东抗议都很难取得成功。假如我总共拿1万英镑去买伦敦金融时报100指数（FTSE　100）里每家公司的股票，我敢说，我会非常关注股市的一举一动，但我不会去在意某一名CEO的薪水情况。我在100家公司里的每一家都投资了价值100英镑的股票，假如某位CEO侵吞了1%的公司财产，纵然这在他数量巨大，而我的损失才不过1英镑。再加上CEO又会很好地伪装自己，我恐怕永远发现不了这件事。这些CEO加起来从我身上拿走了100英镑，但我做不到同时向他们所有人讨要我

的钱，我只能试着一次击败一个人。我自己单枪匹马肯定不行，若再去联络其他股东，拉他们跟我一起投票解散董事会，我得费多大劲啊？

实际上，真正的情形比这还糟糕：一场分摊费用的游戏，外面还套着另一场更大的分摊费用的游戏。即便我和股东里的其他积极分子确实找到办法联合起来推翻了一个过分慷慨的董事会，直接后果可能就是使公司连续陷入一系列危机之中。同时，其他公司里的董事们在看到我们小小的股东革命后会稍稍收敛，而那些公司的股东们将从中受益。我们这些勇敢的革命家则最有可能付出艰辛，结果白赔钱。

上文的假设意味着，CEO们只要不过分激怒股东，就能高枕无忧。若是某个服务生上来抢我的钱包，我必然要坚决维护自己的权利。但再上一瓶没人喝的红酒，会怎样？我就算看到服务生把酒端上来了，放在桌子那头，我又能做些什么？

避免激怒股东，最简单的方法莫过于把他们全蒙在鼓里：稀奇古怪的股票期权，以及各种相应的掩盖措施，令CEO们一方面赚得痛快，另一方面却不必担心会计账目上出任何细小的差错。还有许多其他的诡计，包括“软贷款”，以及给退休主管们的“咨询费”等。这类伪装都使股东难以发现CEO的高薪中那些可疑的地方，于是，股东也就不会对之追根究底了。

不是所有CEO都能利用伪装赚大钱。纵然大部分CEO在“凭运气赚钱”，他们的巨额奖金跟工作中的付出不相关，而跟商品价格等外在因素挂钩，但这种情况，在那些至少有一位“重量级”股东的公司里就少见得多了。这是有理性意义的。大股东能够很好地解决“分摊费用”的难题，这与岳父请你吃饭，一直虎视眈眈地盯着你，你肯定不敢点香槟酒，一个道理。不幸的是，股东力量涣散正是上市公司的本质特征。

有些难题无法得到很好的解决。别忘了，我从没说过“理性”意味着“绝妙”。理性选择把我们锁定在了这种情形之中：你的老板将永远拿高薪，而你所在的公司的CEO更是如此。假如你和另外20个人一同出去吃饭，理性选择使你注定要多花许多不该花的钱。不管怎样，你现在至少理解了所有这些事情背后的逻辑关系。在接下来的两章里，我们要面对的问题，恐怕更令人失望。




# 第2章
# “住、行”安全经济学

选择什么样的居住地最安全？

街坊之间相互影响奥妙何在？

聪明的邻居会给你带来极端的后果吗？

为什么有的地方注定成为贫民区？

○　个人的决定与宏观经济现象之间能够相互作用，但结果常常是反的

○ 每个个体的理性行为加起来就等于不理性



# 居住地的选址与棋盘模型



我刚到世界银行工作的那阵子脑子里装着好多事：新工作、新城市、新国家，还有我们那个即将出世的宝宝。世界银行向来从全球的各个角落招聘员工，大多数新职员都会感到心神不宁。世界银行下设一个小办事处，帮助新来的员工了解医保系统、当地各部门、机构设置等，还有帮着他们在华盛顿找住处。我以前曾从书上读到，美国的首都是一个“分裂”的城市，就是在那个办事处，我第一次切身体会到了这一点。

银行住房办事处的一名女办事员接待了我。她先笼统地跟我介绍了几个不同的住房选择，我告诉她我想在市中心离世界银行近一点的地方找套房子，这时，她才开始进入正题。她铺开一大张市中心区域的地图，指着位于西北角的哥伦比亚特区，说道：“这里都很安全。”她手掌一挥，挥过乔治敦和克利夫兰公园，接着，她拿出一支蓝色圆珠笔，沿着第十六街认真地画了一条线。这条线起于白宫，一直往北。笔尖戳进纸里，把纸扎破了，桌上留下一条深深的油笔道。后来，我在自己新定居的城市到处逛，每每打开这张地图，映入眼帘的都是那条戳破纸的线。

我看着那条线，女办事员接着说道：“法律不允许不动产经纪人说这个，但我可以告诉你，务必待在这条线的西侧。”我折好地图，把它塞进包里，下楼，出门，在10月明亮的阳光下感到一阵茫然。



在华盛顿特区，人们对“那条线”确切的位置颇有争议，但大家似乎一致认为“那条线”肯定存在。你在特区会有什么样的经历，几乎完全取决于你居住的地方在哪边儿。被第十六街或那条线一分为二的那一边，也就是警察局的三号辖区，2005年发生过24起凶杀案。其他地方情况更糟糕，比如河对岸的阿纳卡斯蒂亚，也是警察局的七号辖区，我们曾被多次告诫千万不要到那边去冒险，在那里，2005年发生过62起凶杀案。

而在警察局的二号辖区——乔治敦与克利夫兰公园，不但绿化好，而且一次凶杀案也不曾发生过。

说乔治敦与克利夫兰公园这两个地方比阿纳卡斯蒂亚好，不只体现在这一个方面。在前两地，生活在贫困中的孩子比率不到1/30，比阿纳卡斯蒂亚少15倍；前两地总体贫困人口比率为7.5%，比阿纳卡斯蒂亚低5倍；还有，在前两地，每1 000人中发生的暴力犯罪事件仅有两起，比阿纳卡斯蒂亚少10倍。这三个地方居住条件不一样，那么，哪些人能有机会享受这种区别待遇带来的好处呢？住在乔治敦与克利夫兰公园的80%是白人，而住在阿纳卡斯蒂亚的93%是黑人。仅说这一点，足矣。

为什么像华盛顿特区这样一个城市，竟有这样的连温饱都达不到的地方？为什么在这里，种族隔离问题依旧如此严酷？对这两个问题，好像根本不存在任何理性的解释。的确，市中心的地理划分是不理性的，它完全出自人们的想象。即便每个人做出的选择都是理性的，结果却仍旧可能不尽如人意。我们可以认为，个体的理性选择加总起来，给社会带来的却是不理性、不合理的结果。

本章与第6章联系紧密。在本章中，我将着重讲解城市街坊邻里间的运行机制，以及解答个体居民轻微的偏好与聪明的决定如何竟给左邻右舍带来严峻、极端的后果。为什么居民区会陷入贫困？为什么普通人的理性反应竟使自己的居家之地陷入无可救药的境地？我找到了这两个问题的答案。在整个美国，就跟在华盛顿特区一样，城市地理与种族问题之间有着千丝万缕的联系：最贫困、居民温饱最得不到保障的地方，往往都是市中心的贫民窟；那里挤满了移民或非洲裔美国人。白人对这些地方则避之唯恐不及。城市街坊包含的问题不止种族问题一个，种族问题也不全跟地理挂钩，因此，在下一章，我将把重点放在种族主义与种族不平等的问题上。到时候，我们还会再次看到：个体的理性决定能够给整个社会带来悲剧性的结果。

不过，我们首先要探讨的问题是种族与地理的结合体——种族隔离。在部分美国城市，种族隔离极为严重。这种现象似乎暗示着深刻的种族主义，但这个印象也许并不正确。人们一些极为细微的偏见就可能导致无法避免的严峻后果，这个后果就是隔离。产生隔离的直接原因有很多，如种族、阶级、收入层次等。我先做几点简单的说明，你们之后只需舒舒服服地待在家里，自己就能证明出这个论断。

请暂且把书放下，去找一个国际象棋的棋盘，再找一些黑、白棋子。找好后，请把黑子儿、白子儿交替着摆到棋盘上，黑—白—黑—白—黑—白，棋盘的4角不要摆任何棋子（如图2–1）。

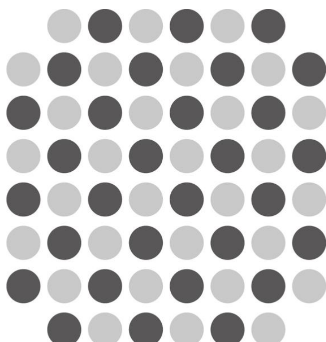


图2–1 托马斯·谢林的国际象棋棋盘：完全融合的乌托邦

现在，假装黑子儿与白子儿分别代表两种不同类型的人：黑人与白人显然是一种可能性，但它们也可以代表本土公民与移民，或富人与穷人等。住在4个角附近的居民邻居较少，每人只有4个邻居；住在4条边上的居民每人有5个邻居；除此之外，其他居民每人都有8个邻居。所有人心中都只有一个念头：与自己直接相邻的人里面，同类的数量不能过分少于异类的数量。在黑白人种混居的情况下，哪怕不同人种的数量略微超过同人种的数量，每个人仍然都感到完全满意。而一旦有人发现自己周围的邻居2/3以上都属于另一个颜色阵营，这名居民就会变得不开心，就会搬家。

那么会发生什么？你一眼就能看出来，黑色、白色完全交替摆放，这样的布局能让每个居民都满意。靠近棋盘中心的白子儿，上下左右共与4个黑子儿毗邻，而斜向看，又与4个白子儿做邻居。黑子儿的各邻居分布与白子儿类似。在棋盘的4条边上，每个白子儿有3名黑邻居、两个白邻居，这个比例也还在该白子儿“居民”的容忍限度之内。

我们也许可以把这张棋盘看作社会融合的一个模型：黑与白紧挨着住在一起。然而，黑、白两种人却各怀心思。每一个社会成员都有种族偏见，这种偏见没有任何可值得骄傲的地方，所以说，这样的社会并不是一个理性的、和谐的乌托邦。与此同时，各种偏见还很弱，于是，社会是完全融合的。但事情也可能会远比这糟糕得

多。

不幸之处就在于，假如这张棋盘是社会融合的模型，这个模型则暗示这样的社会非常脆弱。为什么？我们只要稍微改变一下棋盘上的布局，就能看出其中的原因。随便拿走一部分棋子，嘿，就拿下去20个吧，然后再随机找几个棋子摆上来，差不多只要5个就行（如图2–2）。

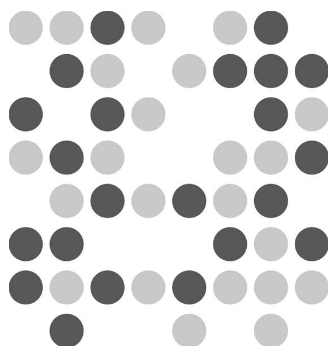


图**2–2** 先拿走**20**个棋子，再随机摆上**5**个棋子的棋盘

棋盘现在看上去稍显凌乱，但仍旧是高度融合的。我们想，45个棋子里面大概有40个都还在它们最初交替摆放的位置；棋盘上到处都有空出来的地方，新摆上去的棋子数量极少，都是插着空摆的。棋盘依旧是黑色与白色的混合体。

然而此时的小差别结果竟成了至关重要的大问题。往棋盘上扫一眼，你就能找到一个“不开心”的黑子儿，在它的邻居中，白子儿的数量是黑子儿的两倍还多。把这个黑子儿挪到离它最近的，黑白邻居比例不那么悬殊的空白处。再找到处于类似情形下的“不开心”的白子儿，把这样的白子儿也挪到合适的地方。你会发现一个连锁反应：某个黑子儿因为白邻居过多，搬走了，另外的一个黑子儿处境就变得更加孤立，于是它也要搬走，接着下一个，再下一个……

不断地给那些不开心的黑子儿、白子儿找新地方，最后你会发现，整个融合的局面本来像个熔炉，却慢慢地分成了不同的小团体，就像一碟颜色鲜艳的酱汁坏掉了、分层了。不管你怎样细致，想把黑、白棋子混在一起，它们都会一点一点地分开，聚到属于自己的小圈子中。这个过程很不可思议：一群人混居一处，所有人对住在黑白相混的邻居中间都非常满意；但因为多样性不断地遭到破

坏，最终所有的棋子都隔离开来，搬到了跟自己同类的那一堆中（如图2–3）。

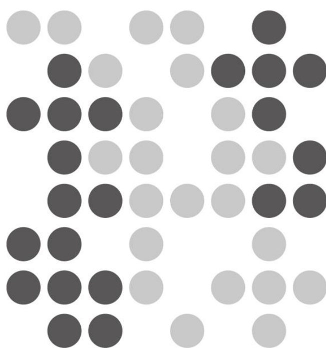


图**2–3** 所有棋子（居民）都搬到了自己比较喜欢的地方，各棋子最终的、隔离的位置

谁能以如此不同寻常的方式解释一个简单的过程？这个人就是托马斯·谢林（我们在前面已经见过他，那时，他的身份是实用派博弈论学者）。他的发现始于一次飞机上的信手涂鸦。那天，他画了一片儿方格子，随便往上面填几个“＋”和“0”，试图以此解答这个问题：当某个人为了避免因种族原因陷入孤立而选择搬家，之后会发生什么事？谢林告诉我说：“用铅笔和纸做这道题真是费事，你必须得做好多次涂改才行。”

到家后，他翻出一张棋盘，叫来他12岁的儿子，要来孩子收藏的硬币，然后跟儿子下起了“硬币棋”；游戏规则很简单，条目也不多，都是关于硬币“偏好”的。谢林从中发现了一个相当深奥的道理，他说：“人们非常轻微的某种偏好，如不喜欢周围有太多跟自己不一样的人，甚或仅仅希望周围有一些人跟自己一样……都能导致最终的均衡结果走向极端。这种结果看起来跟极端隔离没什么两样。”也就是说，轻微的原因能够产生极为严重的后果。



谢林的棋盘模型获得了它应得的名气，而在2005年谢林被授予诺贝尔经济学奖之后，这个模型的名气就更大了。但是，它到底证明了什么呢？你的答案、你的想法，其实很大程度上取决于你的性格。就拿上文中的一个资料来说吧，在阿纳卡斯蒂亚，93%的居民是黑人，而在富裕的乔治敦和克利夫兰公园，80%的居民是白人。假如你是个乐天派，看到半杯水，会高兴地说：“还剩半杯水呢！”你可能认为谢林模型表明，

像这类种族隔离的极端案例仍不能成为种族仇恨的证据。因为谢林通过该模型指出，造成所有这一切的，只不过是人们一种轻微的偏好。大家不喜欢周围异类的数量过分超过同类的数量。但是，悲观一点的人可能会指出，谢林模型表明极端化的种族隔离几乎是不可避免的。种族偏见的程度也许是轻微的，差不多所有人都认同这一点；但如果偏见造成的后果始终严峻，偏见程度是否轻微又有何意义？况且，现实中，种种后果确实是非常严峻的。

20世纪60年代末，在棒球训练营道奇城的食堂里，谢林观察到一个颇令人振奋的好现象。有一天，食堂经理宣布："如果白人孩子不想和有色人种在同一张桌子上吃饭，那么你可以到外面去自己掏钱买吃的。"于是，所有的队员们都各端着一份自助餐，按顺序坐到了自己面前的第一个空位上。这个系统产生的结果自然就是各色人种混坐一桌。但是，如果让这帮队员自己选择座位，混坐肯定不如各种族分坐的情况常见。

第一眼看去，这个故事似乎仅仅表明，如果强制要求黑人、白人坐在同一张桌子边吃饭，他们能够做到这一点。而事情的真相给了我们更大的希望。据经理观察，虔诚的顽固分子总能在集训营外面买到饭菜。甚至有比这还简单的办法，队员们只要在进食堂前找几个相同肤色的人一起排队打饭就OK了。食堂没有任何规定不允许这样做，但没有一个队员进门前还事先花上半分钟想想怎样去实践种族隔离。种族偏见致使食堂出现了许多互相隔离的餐桌，但经过观察，我们发现，队员之间偏见的程度是轻微的。至少，人们在选择跟谁一块儿吃午饭的时候，种族偏见并不严重。或许，事情终究还是有希望的。

下一章里我将更加细致地探究种族主义与种族之间的不平等。但在本章中，我想重点研究一下谢林棋盘上黑白子儿完全隔离的阶段。人群中如此鲜明的分离状态，不只体现在种族隔离上。都市生活一个十分常见的特征就是隔离，只不过它往往披着各种各样的伪装。隔离发生的频率非常高，其实大多数人对这种现象都早就习以为常了。我们不妨到伦敦我家附近的一个公园里转一圈儿，就会发现我说得没错。

# 选择什么样的社区更安全?



孩子们的游乐场位于丹斯公园的正中央，场内的情形突然发生了变化，那态势就跟谢林的棋盘似的，没一点前奏，就全变了。引起变化的原因通常是天气或时间。我去的时候是下午4点，星期六，当时正值9月，天气格外温暖与晴朗，游乐场里里外外挤了差不多50人。在那么个小地方，孩子们到处乱跑（小孩子都这样！）；一个牙买加父亲戴着贝雷帽，穿着运动服，鼻子上架着一副颇显书生气的眼镜，绕着他那个刚学会走路的女儿来回地带球跑；一群波兰母亲围着婴儿车聊天，车里的小娃娃伸手去拽大人们的手袋；一个印度爸爸在陪女儿荡秋千，他轻轻地推着女儿的秋千，流露出对女儿无限的疼爱。等时候稍晚一些，影子拉长了，公园里的人少了许多，但大家还跟刚才一样，都聚在一块儿。

等到了六点半，夕阳之中只剩下20个人还在享受游乐场带来的乐趣。这些人中，有妈妈，有爸爸，有两三岁的小孩儿，但此时人们都一家子、一家子地分开了，不再所有人一起扎堆儿。游乐场里小小的社会系统正开始发生着某种变化。家长们催促孩子："只能再待5分钟"或"最后再滑一次滑梯，我们就回家"。突然一下子，游乐场空了。这时，两伙十几岁的小痞子占据了游乐场的两翼，一伙在秋千这边，另一伙沿跷跷板一字排开。这些小青年儿看上去真不像要惹什么麻烦，他们聚到一块儿更多的是为了自己找乐子，寻求安全感，并不一定是为制造事端做准备。然而，就在这么一小段儿时间中，公园里的情形便发生了戏剧性的变化。

同样，如果天气发生变化，公园里也会出现与文章开头极为不同的情形。要是某一天乌云密布，冷得需要穿套头毛衣或薄夹克，兴许还零星下着点小雨，游乐场的长椅子上沾着露水，此时，我带着女儿来逛公园，我猜我们俩可能是公园里仅有的游客。



所以呢？结论是什么？公园里的情形随着天气以及一天中不同时刻的变化而变化。人们喜欢晴天去公园，除了一心想捣蛋的青少年，大多数人不会在公园里待到太晚。这些都是显而易见的结论，或者说，表面上看是这样的。但是等一等。我们在气候适宜的晚上会很乐意在自家花园或路边露天咖啡店坐上一会儿的，可为什么在公园就不行？天气不好固然使游园少了许多乐趣，但毕竟并没有刮起暴风雪或飓风。公园的环境为什么会发生如此极端的变化？气温上的几度之差，或者在时间上早几分、晚几分，体现在公园的游乐场上，就是50个人与零个人的区别。

这种区别是人们相互影响的结果。任何都市空间都充满着人与人之间的相互影响，而公园里尤为如此。如果在一个阴天我和女儿去游乐场，我们不会在那里待太久，并不是因为天气太糟，让人无法忍受，而是因为公园气氛太沉闷乏味。没有人的地方，就没有好看的东西。若天气逐渐好转，一些人就会从家里出来，享受游园的乐趣，这时，游乐场会忽然有了生气。每个人都能够看到其他人了！因为游乐场里气氛活跃，于是人们都来了；正是因为有人来，游乐场才变得热闹起来。

在这群推推搡搡的孩子背后，我这个经济学家看到了“正外部性”——一个有名无实的东西。当我领着女儿来到游乐场，我就给游乐场注入了一些正外部性，也就是说，我们俩在游乐场，别人因此享受到了好处，可是我们给别人带来的这些好处，我们自己却一点也享受不到。与正外部性相反的两个例子是污染与交通拥堵，制造污染的人专门伤害他人，自己却不受其害；堵车时路上的每一辆车只阻碍其他车子前行，却不会挡自己的路。既然如此，正外部性听上去简直好极了。

不，正外部性并不好。如果只有当你在公园的时候，我才感到开心；而你也只有当我在公园的时候，你才觉得舒服，结果非常有可能是，我们俩谁都不去公园——或者，我即便去公园，也只会稍微逗留片刻就离开，没等你来，我早就走了。正外部性，纯粹是一种假想出来的利益，最普遍的情况是，人们根本不去做能产生正外部性的事，自然也就不可能获得具有正外部性的结果。如果公园里的人发现自己成了吸引其他人进园的“风景”，却不能因此获得任何报酬，那么这些人就会十分理性地想道：零工资实在不足以让“我”按你们期望的频率在公园里露面。对这个结论，您可别太惊讶。

哈克尼丹斯公园里人们的行为之所以不可预测，还有一层原因，经济学术语叫作“多重均衡”。单一均衡是指事物稳定、可预测的状态。好

比悬着不动的秋千，你即便推了秋千上的女孩儿一把，秋千荡起来，最后它还是会回到原来的位置，即原来的均衡状态。但公园中包含的均衡却不止一种。比如，你若去公园，我也乐意去，于是我们俩就都高高兴兴地去了公园；而假如我不想去公园，那么你也不想去了，我们俩就都开开心心地待在家里。这两种情况，每一种都是均衡。然而，在前一种均衡下，人们却能够更加有效地利用公园。

传统经济学解释到这里就结束了，但托马斯·谢林能解释得更多。你们大概还记得前文提到的谢林那个“聚焦点”的想法。聚焦点就是一些能够带来大变化的小事物。所谓大变化，是指从一种均衡状态变到另一种均衡状态的过程。比如，当地某个足球队每个星期六上午来游乐场训练，或一群不上班的孩子家长约好每个星期三下午3点钟一起去公园，这两者都能够创造出一个“聚焦点”，其他人会围绕这个聚焦点调整自己的生活计划。球队训练期间，公园里应该不会发生行凶抢劫一类的事件，而且还会有好看的足球比赛，因此，大家都会到公园来，从而把公园利用起来。来了第一批游园的家庭，接着就会再来第二批、第三批。等赛季结束，足球队不再来公园训练，但星期六上午的游乐场里仍然会十分热闹，原因很简单：每个人出于习惯，都觉得星期六上午的游乐场肯定会很热闹。我们于是得出结论：球队训练期间，公园游乐场里气氛活跃；后来，尽管球队训练阶段已经过去，但公园里活跃的气氛既已被制造出来，就不会轻易消散。可见，多重均衡是多么古怪、可笑而又不可预测！只不过，纵然事情的结果奇特、好笑，造成这种结果的原因却是理性的。

拿公园做例子最清楚不过。但故事里的道理其实适用范围很广，如解读城市各居民区的内部结构，回答为什么某个地方住的都是百万富翁，而也许它附近的另一个地方却充满危险，居民生活穷困乏味。城市规划的各项小细节，加上个体居民的理性行为，共同决定了这片居民区繁荣兴旺，而那片却逐渐衰败——甚至决定了居民的生与死。



假如玛格丽特·穆勒与莎拉·斯蒂芬妮克（这不是她的真名）能见上一面，她们俩一定会有许多共同语言。两人都是欧洲移民的后裔，都在华盛顿特区长大，都天生聪慧，都年轻，而且都是女性——玛格丽特是一位画家，莎拉是一位经济学家——两人都有雄心壮志，也都为了理想移民英格兰。但她们俩最重要的共同之处却相

当恐怖：玛格丽特与莎拉两人都曾在光天化日遭到攻击，出事地点都是繁忙大都市的市中心，时间都是上下班的高峰期；攻击她们的都是不认识的陌生男子。不过，让两人见面是不可能的了：莎拉比较幸运，大难不死；玛格丽特则不幸在事故中罹难。

那是一个晴朗的2月的早晨，8点30分，玛格丽特在维多利亚公园慢跑锻炼。维多利亚公园景色美丽，但十分僻静。即便在上班的高峰期，公园里也依然静悄悄的。毕竟，谁会急匆匆地跑去那里呢？公园有1英里左右长，几百码宽。人们几乎找不到什么理由从公园穿行：公园的东面是车流不息的A102国道，这是一条地下水泥穿山隧道，所以要过马路是不可能的；公园的南面是维真运河，水流涓涓，偶尔相当迷人，但这永远是一条静寂的航道——河上似乎没有桥；公园的北面是一栋栋市建住房[1]，楼群与公园之间是高高的砖墙和铁栅栏。公园三面都没有出口，园子里自然鲜有人迹。

玛格丽特出事那天早上艳阳高照，但那个幽僻的蔷薇园，也就是她遭到攻击的地方，离随便一个有点人气儿的地方都几百码远，恐怕只要有点事做的人都不会到那附近去。玛格丽特的个头不足5英尺（约合1.5米），又是独自一人，可以说毫无防御能力。歹徒在她身上扎了将近50刀。当时，公园附近虽有行人路过，也能听见她的尖叫，也曾喊人帮忙，但等人赶到现场的时候，一切都太晚了，甚至没人看到过歹徒的模样。

莎拉差一点就经历了跟玛格丽特同样的命运。莎拉也遭到类似的攻击，歹徒是一个名叫雷金纳德·琼斯的男子。唯一不同的是，雷金纳德袭击的地点不是某个僻静的公园，而是华盛顿特区的第十五街。那是一个7月的晚上，天气又潮又热。附近的住户似乎都涌到了街上。人们或者正在去酒吧、餐馆、冷饮店的路上，或者刚从这些地方出来；还有一些人要到位于大街转弯处的全食食品超市去买东西；更有许多人只往门前台阶上一坐，眼睛盯着面前来来往往的人流，什么都不干。

莎拉个头高，身材苗条，又长得漂亮，那天，她穿着露脐上装和白裤子在街上闲逛。这时，雷金纳德跟她面对面走过来，也不知道看她哪里不顺眼，总之，他只喊了一句“白裤子，贱人，白骨精”，就朝她冲了过去。顷刻之间，街上乱作一团，人们都在努力帮她逃脱。一位男士还把车开到了路边，想试着救莎拉上车，但没有成功。雷金纳德先是拿拳头揍她，她重重地摔到人行道上，尖叫着

求助。这时，雷金纳德开始拿刀刺她，拳打她的腹部和背部，还打了她的脸，莎拉试图用胳膊阻挡雷金纳德的拳头，结果胳膊也被打得到处是伤。这一切持续了大概有几秒钟。突然，一名男士从自家门前的台阶上冲到莎拉的身旁，扑到雷金纳德身上，把他手里的刀抢下来，扔到马路对面。街上其他人看到有邻居见义勇为，也纷纷过来帮忙。雷金纳德身上滑溜溜的，抓起来很困难——因为沾了莎拉的血。雷金纳德是个大块头，意志还挺坚决，非杀了莎拉不可，但他没有成功。他有好几次试图再靠近莎拉，但每次都被众人隔开了。大家这时不知该怎么处理雷金纳德，于是6个人骑到他身上，等待警察出现。等警察到了现场，各位目击者不停地提供相关证词，警官们差点儿忙不过来。

莎拉碰到如此残忍的歹徒，若不是第十五街上的普通民众出手相救，可能早就命丧黄泉了。她应当感激那条街上的居民，他们救了她的命；同时，她也应当感激街道本身，因为街道这个环境给了她一把保护伞。



大多数城市居民都不会像莎拉那么不幸，竟招来疯子的袭击。但我们其实也依赖着城市街道提供的保护。我们在一般情况下并不需要路人帮忙拉开打劫的歹徒或抓小偷，这是因为理性的歹徒和小偷不会挑路上有其他行人的时候作案。

简·雅各布斯是一名见解独到的女经济观察家，尤为擅长分析城市经济。雅各布斯有一个著名的论断：好街坊能够向行人提供“街道眼”（eyes on the street），保护我们不受罪犯的侵害，就像这双眼睛保护了莎拉，却保护不了玛格丽特。而“街道眼”又是正外部性的另一个例证：当我去公园的时候，我不但让别人觉得公园更热闹有趣，而且也让其他人觉得更安全。于是，越来越多的人来到公园，而我，也因他们的到来而感觉多了一重安全感。空荡荡的街道气氛沉闷，让人感觉充斥着危险，因此，街道始终保持着空荡的状态。熙熙攘攘的街道则既有趣，又安全。街上挤满行人，是不是个奇迹呢？

雅各布斯强调了在设计街道与建筑物时那些小细节的重要性。我猜，她若知道了安静的维多利亚公园里发生的事件，应该不会感到十分震惊。只要想想公园的位置——被其他公园、运河和一条繁忙的马路紧

紧围住了！雅各布斯若观察哈克尼丹斯游乐场中人数的各种变化，大概也认为那是意料之中的事。在无情的都市背景下，那个游乐场、那个公园是方圆一英里内（或者再大一点）唯一的绿地。假如人们在公园里感到安全、有趣，就一定会很好地把公园利用起来；但该公园周围的环境并不利于吸引游客，一面是铁轨，一面是学校，校外砌着很高的围墙，第三面是市建住房的筒子楼。与公园毗邻的这些设施、建筑都不能鼓励人们路过公园的时候进去走走；恐怕一天中只有学校上学、放学的两个时间段才有人肯从公园穿行。如此看来，游乐场不能指望周围环境吸引游客，只好全凭自己的魅力，比如，当天气好的时候，大家就会来逛公园。

在雅各布斯看来，建筑风格也是个十分重要的因素。人们在盖每栋大楼的时候，并不应当只考虑建筑物的美观。高楼往往使人的目光移开街道，从而街道就会变得更加危险。假如你住在14层，街上发生了行凶伤人的事件，就算你当时位置很好，能一清二楚地看到事件的全过程，你也没办法立即从门前台阶上跳下来，冲到马路对面，解救受害者。

雅各布斯对都市生活的研究说明她是个聪明的学生。许多读者都让她的理论给说服了。但是，她的理论虽然好像很有道理，却缺乏实证，或者说，证明起来并不是很容易。现在，另外两名经济学家埃德·格莱泽与布鲁斯·萨克多特终于找齐了相关数据，从而可以证明“高楼导致犯罪”是真是假。

建筑物的风格中有许多细微之处，并不能用统计学或数学的方法解开其中的奥妙。但格莱泽与萨克多特采访了大概1.4万名城市居民，因此他们能够极为精确地验证雅各布斯的理论。两人分别比较了高层公共住房和高层私人住宅、低层公共住房和低层私人住宅，再利用统计学工具将种族、贫穷程度等因素考虑进去，最后证明雅各布斯基本上是正确的。他们发现，住在大型高层住宅里的居民在犯罪行为中受到伤害的可能性更大，而且这些居民害怕成为受害者的恐惧心理也更强烈。大型楼群一般是公共住房，但这不是原因，建筑物的体积、规模太大才是问题所在。

你可能认为其中的原因不是理性的，而是心理上的：或许住在摩天大楼里的人都挤在一个个小空间里，人们因此很生气，于是产生了犯罪的倾向。或者你认为问题纯粹是物理原因造成的：比如，高层公寓有可能给入室盗窃提供了方便。

这些都不是格莱泽与萨克多特的想法。他们发现，建筑物创造的环境并不能从整体上鼓励犯罪。像小偷小摸，甚或入室盗窃都不会因建筑环境而更加猖獗。高大的楼房只能够鼓励街头犯罪，如偷车、打劫。这项发现表明，高楼对其周围的街道造成了有害的影响。或者说得更准确一点，高楼未能创造出安全的气氛。而小型家庭自然而然地就能给人带来安全感。

建筑风格对犯罪行为的影响，说的就是“街道眼”。例如，格莱泽与萨克多特发现，只有楼层高的建筑才会使街道不安全，而单单建筑面积大并不会影响街道安全。你的住宅楼每向上多盖一层，你在街上遭到抢劫或车被人偷的风险就增加2.5个百分点。如果你住的楼不止两层，假设有12层高，你遭遇行凶抢劫的风险则增加1/4。楼建得越高，街上、门前石阶上的人就越少。格莱泽与萨克多特曾根据贫穷程度、公共住宅特点以及许多其他因素调整过研究结果，因此，他们的结论体现了仅钢筋水泥一项变量对街道安全的巨大影响。

简·雅各布斯是正确的。城市居民楼的建筑风格不能只考虑怎样看上去美观。建筑式样甚至关乎居民自身的生死。高层楼群能带来危害，但人们受影响的程度有轻有重。比如，在英国，白人占总人口的比例为92%，这里的种族隔离是垂直的，住在高层建筑五层以上的居民中，白人相对较少——英国的贫民住在高层。

不管是“街道眼”模型，还是种族隔离的棋盘模型，都容易走向极端。在“街道眼”模型中，居民区要么有趣、活跃、安全，让人们都愿意聚过来凑热闹，从而能够保持这种有趣、活跃、安全的氛围；要么沉闷、危险，导致人们都想避开这个地方，结果这里就总那么沉闷、危险。与谢林分析隔离现象时采用的棋盘模型不同，在“街道眼”模型中，不存在任何基本因素一直要把城市拉向隔离等不好的均衡状态。这一点也颇能鼓舞人心。在好的均衡状态中，多样性与活跃性能够自给。好的均衡状态始终藏在表象之下，只等城市规划人给个机会，哪怕只给半个机会，它也能钻出来。

莎拉遭遇攻击的那条街——第十五街——就曾经历过这样的一个过渡。所有的元素都有恰当的位置：街上有体面的住宅，附近就是华盛顿的市中心，而且离充满激情的杜邦环岛[2]也不远。

在这个热闹的街区形成之前，杜邦环岛第一个往东边搬到了第十七

街，那时，酒吧和餐馆找新地址，既要房租便宜，又不能离顾客群太远。促进该居民区向着好的均衡转变的人们，有许多是酒吧文化的忠实追随者，而他们中又有许多人是男同性恋。这一点，再次反映出一种潜藏着的理性。我们所有人都必须衡量成本与收益。对于许多人来说，便宜的房租、便利的夜生活条件，就是收益；犯罪、恐惧、街道危险、附近没有好学校等，就是成本。而对于男同性恋，夜生活是一项特别收益，而学校不好、街上不安全只是小成本。他们并非不在乎，或不害怕犯罪——各种犯罪行为毁灭了贫穷地区，他们只不过觉得利弊相抵，还是利大于弊。他们感到忧虑的程度肯定不会像孩子家长们那样强烈。

他们的做法产生了正面的影响。居民区正慢慢地、不断地建起好的均衡。这些同性恋者搬过去之后，街上越加繁忙、有趣、安全，于是，这里又吸引了更多的人过来，不久之后，各行各业形形色色的人都相继搬到了这个本来既贫穷又孤立的小地方。而当全食食品超市集团在此开了家分店（位置甚至还要往东一些，坐落于第十四街和第十五街中间的P大街上），这地方的格局基本就定下来了。超市很快成了进一步发展的聚焦点：公寓房、餐馆、咖啡座，甚至美术馆，全盖起来了。到2005年，也就是莎拉遭遇攻击的那一年，企图在第十五街上行凶杀人，已经变成非常不可能的事了，不管白天还是晚上，这里都是城市中最繁忙、最具多样性的区域之一。

第十五街上的转变，在谢林的棋盘模型下是不可能发生的。该模型显示，物以类聚、人以群分，永远都不会改变。人们永远都要向自己的偏见低头。微小的忧虑或顾忌会导致巨大的隔阂。但是谢林模型并不能预言什么，它只证明了，个体之间的相互影响能够给社会带来意想不到的变化。继谢林之后，许多研究员不再用摆了40只棋子的棋盘，而借助现代计算机，模拟出成千上万的决策者，进行复杂的模拟实验，实验结论往往也包含谢林模型中那种突然的转变，只是，结果不一定总是朝着最坏的方向发展。



开发出这个模型的是一位政治经济学家，名叫罗斯·A·哈蒙德，当时在布鲁金斯研究院工作。研究院离全食食品超市以及第十五街伤人案案发地点不远，也就几个街区之隔。2000年，哈蒙德开发出了他的模型，那时候，华盛顿特区，尤其是他工作单位周围突然变得比以前安全了许多。兴许是这种令人吃惊的转变给了他灵感，让

他想到通过开发人造社会的模型观察一个社会如何从堕落分子、罪犯大行其道的状态转变到一个人人守法的礼仪之邦。

哈蒙德在电脑上创造了一个简单的世界，唯一充斥其中的元素就是“人造人”。看这个程序运行，有一点儿像是在看谢林棋盘模型的电影快放。屏幕上，许许多多的小方块瀑布般地泻下来，每个小方块代表一个人，观察小方块的颜色，可以看出每个“人”在说真话还是假话。那么，他们会怎样选择呢？每“天”——其实还不到一秒——电脑都将这些人按任意方式配对，每人需要做一个简单的选择题：说真话或说假话。假如双方都说假话，两人将共同分得一笔黑金；假如一方说真话，一方说假话，骗子将会进监狱。

计算机模型的神奇之处在于，从中能看出来人造世界到底需要多长时间才能发生变化。最初，自私自利的骗子是主要人口，在他们中零星散落着为数不多的几名诚实公民。诚实公民不会对刺激做出反应，他们总是说真话，这的确让人感到心里暖暖的，但他们的做法是不理性的。而骗子们则肯定会对刺激做出反应，他们先预测一下对方会说真话还是说假话，然后再依据自己的估测结果，选择同样的做法。一开始，诚实行事带来的好处相当少，许多天过去了，空气中充斥着浓浓的堕落气息，那些诚实的民众无从改变这一状况。

然而，在哈蒙德的模型中，当某个骗子开始担心其他骗子可能决定从此往后诚实行事，他自己也会跟着改变。几个随意的、不相关联的事件，再加上诚实居民凑到一块儿共同创造一种他们从此只说假话的印象，就能导致骗子们互相担心。

在很长时间内，人们完全只说假话，但这之后，变化来了，哈蒙德模型下的变化甚至比谢林模型中的变化更神奇：非常突然地，而且非常迅速地，世界上的每个人都决定以后说真话。这种转变过程一旦开始，就不可能停下来，说假话变成了不理性的做法。忽然之间，世界上的骗子都认为诚实才是最好的行事原则。这样的决定是一种自我实现。随着诚实相继在各处爆发，电脑屏幕上小方块儿的瀑布一下子变了颜色。

当然，哈蒙德模型也仍然是对社会的一种极大的简化。但是，这个模型确实提供了一些暗示，解答了为什么有些社会非常突然地就从可怕

的堕落状态转变到了相对法制化的状态。该模型证实了这种转变可以是戏剧性的，可以只因为极小的缘由，甚至毫无缘由，仅仅是随机事件的产物。每一个理性个体的决定都改变着其他人的决定，就如同从山坡上滚下来的小石子儿能够导致山体滑坡一样。在生活中，理性的人们相互影响，就好比在模型中，产生的整体结果也许与某个特定个体的想法并不一致。有时候社会变好的过程也是出人意料的。

遗憾的是，居民区若想打破贫穷的恶性循环并不容易。房地产经纪人在比较各个城市区域的时候爱用“有发展潜力”描述某个地方，但那些居民区往往根本就不可能蓬勃发展。您若对此表示怀疑，那么请去看一下那张著名的19世纪末伦敦贫富区域地图，该地图由查尔斯·布斯绘制，他给每个街区的居民都标出了等级，分别是G（代表上流社会，上层中产阶级，富裕），往后排F、E、D（代表工薪阶层），再往后是C、B，最后是A（代表下层社会，充满邪恶与犯罪）。对比布斯的地图与今天伦敦最穷的地方，结论使人深思：昨日贫穷的地区基本上无一例外在今天依然贫穷。当然，伦敦比过去富裕多了，这是个不争的事实，而且每一个居民区在这段时间里都得到了发展。但一百年来，相对贫穷却延续至今。这种持久性使人震惊，房地产经纪人对此更是坚决不愿相信。不过我们已经知道，城市居民都有一种自我分离的趋势，安全、活跃的居民区会越来越安全、活跃，危险、沉闷的居民区会越加危险、沉闷，由此看来，贫穷的持续不应该使人惊讶：这是一种完全理性的现象。

但是，如果某一个居民区总是比其他地方穷，或许也没有多大关系。毕竟，总要有一个最穷的地方和一个最富的地方，总要有犯罪率最低的地方和犯罪率最高的地方，只要社会中的人能够自由移动，某个地方持续贫穷也无所谓。最令人担忧的是，今天穷地方的居民祖祖辈辈都住在同一块贫穷的区域。如果真是这样，那就意味着，地理与历史就是命运，是一个无人能逃脱的陷阱。

这一切都太真实。在下一章，我们即将试着去揭开种族歧视中的真相。但性别不平等与种族不平等之间存在一个重要的不同之处：黑人的父母都是黑人，黑人最有可能在黑人区长大，而且非常有可能来自一个贫困家庭。而女性与此不同，她们不大可能在只有女性的家庭或区域（女儿国）里长大。这种区别也许意味着今天的年轻黑人从他们的父辈身上继承了许多不利因素，如贫穷、地理环境差等，而年轻妇女则肯定不会拥有这类阻力。

比方说，有一个以黑人为主的社区，里面住着一个年轻的黑人小伙子。从以往的统计数字上，我们知道，他很难有多大出息。关键问题在于，我们还说不清楚到底为什么会这样。目前存在许多种解释：也许因为他居住的地方存在犯罪，而犯罪本身是一种传染病；也许因为懒散是他身边人的一种常态，他在学校好好学习反而会受到同伴们的嘲讽；也许因为他厌恶周围的社会关系，没办法找到一份好工作，除非能跳出贫民窟，遇到更多性格迥异的人，否则无法享受到工作的乐趣；也许因为他只不过是雇主有色眼镜下的牺牲品，老板不给他任何机遇……不管你怎么想，那种最古老、最明显的解释未必不正确。

尽力理顺这种种解释是非常重要的。这也是我们在本章后面和下一章将要做的事情。如果问题从根本上是由地理原因造成的，今天的年轻黑人小伙子们处境不理想是因为他们成长的区域太过贫穷，那么，我们也应当从地理因素上寻找解决方案，想办法改变或重新振兴那些地方。但如果问题不是地理上的，而是其他因素造成的，尝试重新振兴那些地方的做法或者将以失败告终，或者仅通过驱散穷人的方式取得成功，而穷人却并未得到任何帮助。

经济学家们多年来努力想去理解这个复杂的世界，却苦于信息太过有限，现在他们终于能够利用数字揭示真相，并且在这方面已取得了不少成果。有一些结论属于纯粹的统计学范畴，但也有许多结论包含了揭示性，甚至开创性的新型信息，而在这类信息背后又隐藏着许多新故事。为了理解居住在贫民窟里的人们的真实处境，我们有必要看一下各种研究成果，我们能够从中获得很多有用的信息。

经济学家偶尔抱怨称，他们没法像物理学家那样通过做实验检验自己的理论。但这个说法并不完全准确。我们承认，物理学家能够在实验室里只改变一个相关要素，如某种液体的温度，而保持其他要素全都不变。经济学家就做不到这一点，因为经济学的研究对象是人的行为，而每一个人都是不同的个体。

但这个问题现在也已经有了解决办法，给出答案的人是医学研究员。他们也遇到了经济学家的烦恼：他们想在病人身上检测药效，而每一个人都是独一无二的。给一个病人开某种药，不管该药品效果怎样，那个病人的病情，或许都会有所好转或恶化。于是医学研究员没有采用精确的可控实验，而选择了第二种理想的办法：随机实验。他们给1 000名病人开真正的药，再给另外1 000名病人开安慰剂，即假药；假如服用真药的病人普遍比服用安慰剂的病人康复得好、快，那么基本就可以确定此药有效。当然，部分服用安慰剂的病人也可能出现病情好转，而部分服用真药的病人却病情恶化。不过，既然有2 000人参加了实验，所有这些偶然元素最终将互相抵消。对于2 000人中那种系统化的区别，唯一的解释只能是药起作用了。

或许根本不必要找2 000个人来检测药效是否强大。就好比我扔硬币，不需要连续扔2 000次正面，才知道那枚硬币有问题，连续20次正面的概率就已经是100万：1了。

既然随机实验在临床研究中适用，将之用于经济学研究又有何不可呢？为了检验某个新的救助政策是否有效，如向学校提供教材、往街上派更多的警力、发放住房券等，不妨随机选择一些学校、街区、家庭，向他们中的一部分给予以上帮助，而对另外一部分则什么都不给。



1994年，政府协助做了一场伟大的经济学实验，在那场实验中，接受测试的“小白鼠”是分别来自巴尔的摩、芝加哥、洛杉矶、纽约以及波士顿穷人聚居区公共住房项目中的居民。他们得到的好

处，可比第6章里雷蒙德·巴特利奥与约翰·卡赫尔给那些小老鼠的根汁饮料实惠多了。政府首先从参与实验的居民中随机选出其中的1/3，只允许他们申请公共住房，此类住房由政府建造，租金固定，为每个家庭收入额的30%。从此，他们便不会再获得任何额外帮助。再选择另外1/3的居民，向他们提供所谓的“8号”券。这些居民假如愿意搬家，去独门独户的私人住宅居住，所需条件与前面相似，他们自己只需拿出家庭收入的30%，余下的费用由“8号”券填补。最后那1/3的居民（也是随机选出的），则被划入“向希望移居计划”。

“向希望移居计划”的目标是要弄清楚：当这些家庭搬离贫民窟，搬到比较富裕的地方后，会发生些什么？参与该计划的居民能够得到搬家顾问的特殊帮助，他们协助这些人在城市中某个新区域找住处，同时，住房券能够解决全部租金问题，其数额超出了这些居民家庭收入的30%。但是，想得到所有这些好处，有一个条件：参与者只有成功地在贫困率低于10%的居民区找到住处，住房券才生效。这是个极具挑战的目标，别忘了，甚至在乔治敦和克利夫兰公园这两个极为安全、平均每户年收入20万美元的地方，贫困率仍达7.5%。而这个项目中的参与者，都来自贫困率至少在40%的居民区！



“向希望移居计划”向参与者许下了一个诺言——一种远离贫民窟，远离孤独、贫穷与犯罪活动的新生活。而在三位经济学家劳伦斯·卡茨、杰弗里·克林、杰弗里·利伯曼看来，该计划还有一个作用：通过这个机会，能够看出居民区对人的影响到底有多大。公共住房的居民是因为环境差、周围的人不好才过得不如意吗？或者，他们的状况得不到改善，是一些与居住地背景环境无关的因素，如家庭的贫穷或老板的种族主义倾向造成的吗？因为在实验中，所有人都是随机抽取的，留在公共住房的居民与有机会搬家的居民都是随机的，所以试验结果中，两类家庭中出现的任何区别都可以看作是搬家与否带来的影响。

没办法将卡茨、克林、利伯曼的发现轻松归类。实验证明，居住地对于生活中的某些方面确实非常重要，而对于另一些方面则毫无影响。搬到了富裕居民区的成人、小孩都感到更安全、更幸福。孩子受到严重伤害的可能性减少了3/4。行为问题在女孩中减少了1/4，在男孩中则减

少了40%。严重哮喘的发病数量下降了2/3。孩子们遇到攻击、抢劫或被惊吓的可能性降低了1/3。许多成年人称自己以前几乎没感到过快乐或安宁，而搬出来后他们心情极度忧郁的时间减少了1/3。居民的整体健康状况有所改善。一位随家人搬出来的母亲回忆起她领着4岁的女儿回原居住地时的情形："即便现在我也没办法把车开到那条街上。我的小孩儿很害怕，还哭了。她不停地说'不要、不要、不要'。她甚至都不想靠近那里。小孩子的记忆力能那么好，真令人惊讶！"

与此同时，实验显示，成年人在搬到富裕的新环境后，找工作依然是个难题。孩子们搬到新邻居中间后，在学校的表现并没有多大提高。至于犯罪率，实验结果证明：犯罪不是传染病（这和当下流行的信条不大一样）。有些家庭搬到了富裕的居民区，可孩子仍跟从前一样爱惹是非、爱犯法。新家周围犯罪率高或低对这些孩子一点影响也没有。

这一切都说明了什么？实验说明若你居住的环境不好，能严重影响你的健康和幸福感，但环境并不会让你考低分、犯罪或失业。你的邻居圈很重要，但它不能预言你的命运。

参与了"向希望移居计划"的年轻人搬离了流氓圈、罪犯与毒品，于是幸福感、安全感都来了，他们甚至变得比以前理智了。但是，他们的工作前景没有得到改善，考试成绩也没有提高——至少，在他们搬到新住处的最初几年，这两样都没有改变，家在贫民窟似乎并不能毁灭工作前景。（随着时间的推移，他们找工作的情况或许能有所好转。这个说法是有证据的，比如在巴黎，住在贫民区会成为找工作的严重阻碍。）这样一个事实也许令人咋舌，尤其是我们已习惯性地认为搬出贫民窟就是好日子的开端。但是，不要忘了，那些人搬出去是自主选择的结果，而不是随机选择的结果。假如詹妮弗搬出了贫民窟，开始了新生活，那么原因是在于她的新邻居们，还是在于她自己？

"向希望移居计划"实验传达的信息其实是这样的：生活中，居住环境差并不是唯一能够阻碍人们前进的因素。那么还有哪些因素呢？我们下面就来探讨一下这个问题。

---

[1]　相当于我国的经济适用房。——译者注

[2]　一个著名的同性恋社区。——译者注




# 第3章
# 生活费用为何水涨船高？

你宁愿住在高物价的纽约也不去低物价的小城市,纽约好在哪儿?

你可以在底特律买一套大房子,却为什么宁愿挤在曼哈顿小得可怜的单元房里?

在大城市中你能遇到令你越来越聪明的朋友吗?

大城市高房价的秘密何在?

什么样的城市能走向繁荣,而什么样的城市必然衰落?

○ 学习到的经济学知识应该应用到更广阔的空间

○ 理性行为强烈影响我们的都市生活



“纽约，纽约，我要成为它的一部分。”

——弗雷德·艾伯

## 高消费的纽约为什么吸引你？

可怜啊，勤奋的纽约人！丹尼尔·格罗斯是一名常驻纽约的财经新闻记者，他一边委屈地说“在纽约，一美元只是长得像其他地方的美国货币，却根本买不来同样多的东西”，一边继续做着粗略的计算。纽约人买房子或租房子要比美国其他地方的住户多拿出个人收入的14%。高出来的各种税加起来差不多相当于收入的6%，另外，水费、电费、煤气费都贵，外加买食品贵出来的费用以及买其他生活必需品多花的费用，大概又要占去收入的4%。这些都算上之后，便是参与各项活动的花费。格罗斯指出，活动花费比较难于跟其他地方的情况做对比，因为在纽约“什么都是全美国最好的”。不过，他还是兴致勃勃地对一些文娱活动消费品的价格情况做了统计，发现在体育场里挑个好座位看棒球赛或去一家高档餐馆吃顿饭，在纽约比在明尼阿波利斯贵一倍。结论是“1纽约元”的价值量相当于其他城市的61.2美分。的确，纽约的工资水平比全国平均工资水平高，但只不过高出15%而已。普通纽约人的真实购买力仅为美国其他地方普通居民的3/4。

给上文中的“美国其他地方”举个例子，比如伊利诺伊州罗克艾兰市。格罗斯指出，罗克艾兰拥有低物价与高工资的有利组合，至少，该组合远比纽约的收入物价比高得多。显然，任何人若想从曼哈顿搬家去罗克艾兰，或者，移民与大学应届毕业生若想扎根罗克艾兰，都绝对不会遇到任何阻力。可是，人们不去那里。如果我们可以假设所有以上这几类人都是理性的，那么，我们就可以得出结论，罗克艾兰一定是个非常破烂的地方。（罗克艾兰的居民们，对不起，我绝不是在泄私愤，我对你们的家乡一无所知。我唯一知道的就是，纽约人肯定不会去你们那儿安家。）理性的人宁愿接受纽约的高物价，也不肯去物价低廉的罗克艾兰。可见，纽约一定向它的居民提供了某种金钱买不到的东西，或者，说得更准确一些，某种不能直接拿金钱去衡量的东西。

不管这个东西是什么，总之，似乎城市规模越大，该城市的物质供给量往往也越大。哈佛大学经济学家埃德·格莱泽是研究城市经济现象的专家，他曾分析过美国城市的相关数据，最后发现，格罗斯给纽约下的各项结论在多数大城市中都同样适用：大城市的平均收入水平较其他地方高，然而，消费水平更高！根据一项经验法则，城市规模每扩大一倍，居民工资水平就提高10%，同时，消费品价格上涨16%！

这到底是怎么一回事？为什么人们明明可以在罗克艾兰住上宽敞的大房子，却宁可挤在曼哈顿面积小得可怜的单元房里，还要不停地为还房贷或付房租的事担忧？这些人本可以卖掉家具，搬家到荒野里盖一个占地面积巨大的农场，或者到底特律这种物价相对低廉的城市，花上6万美元就能买一套房子。可是人们偏不这样做。那么，对此是否存在一个理性的解释？

是的。而且，我要给出的解释将不仅仅是从人口统计学角度分析罗克艾兰市的情况，更重要的是，我想告诉大家，城市繁荣的真正原因在于创新。在本章中，我们将探讨的问题是：为了使城市更加繁荣，更加具有创新能力，我们能够或者应该做些什么？为什么要做这些事？我们能不能成功？我们要注意的是：各种新思想、新点子最终都可转化为城市生产的各种产品。其实，人们选择住在繁华大都市的原因跟你为什么读这本书的原因是一致的；而且，要不是为了这同一个原因，我也许根本就不会考虑写这本书。

## 繁荣的城市能给你更多机会

在世界银行一座较为安静的办公大楼里，我第一次见到了斯蒂芬·麦克格罗蒂。当时，我们正在一间无窗的屋子里开会，到场的世行员工都一本正经地坐着，浑身学究气，毫无魅力。这些人里面只有斯蒂芬显得十分与众不同。他脸上挂满了微笑，脑中装满了各种点子，总是愿意先把自己的想法说出来，然后再考虑合不合适。他是个开朗、热情的人，一个真实的人，一个亲切的人。他的热情是那样清楚地表露出来，我感到他简直就要跟会议室里的某个人拥抱在一起了。我立刻被他征服了。

这些天来，斯蒂芬与我已经成了好朋友。我很感激能遇见他。当然，“朋友”不是唯一的原因。那时候，我写了一本书，叫《卧底经济学》（*The Undercover Economist*），正忙着找出版商，却屡屡碰壁。斯蒂芬自己就是位经验丰富的出版商，他听说我的想法后十分激动。（其实，好多事情都能让他激动起来，比如健力士黑啤酒、第十八街上的酒店、我那个刚出世的女儿，以及他上回参加的学术交流会等等。）他在空中挥舞着我写的自荐信，称赞说：“这个太火爆了！”其实，这封信根本不火爆。后来，他特别开心地指点我应当再做哪些修改。我听从了他的建议。几个星期之后，我的书排上了出版日程。

当下，与斯蒂芬的友谊让我感觉十分珍贵。当然，我有点夸张。只有当我们住在城市里的时候，才能碰到这类事情。我们会在某个派对上遇到有趣的人，或者，在大街上、在商务会议上，由人介绍，认识一个新朋友。我们各自从中发现某些联系，比如某项共同爱好，或某个共同的朋友。这种联系不断发展，继而或许变成一段牢固的友谊，或许变成客气、友善、互利互惠的普通朋友关系。有时候，偶然认识的朋友能促成一次新工作机遇或帮你达成某项交易。但可能性最大的情况是，你们每次见面都能从对方身上学到点东西，于是，你们都变得越来越聪明。

这一点虽然常被人忽视，但确实很重要。我们总是能从其他人身上学到东西。那么，“其他人”住在哪里？就在大城市。我遇到斯蒂芬是我的幸运。可假如我生活、工作的地方是个小城镇，恐怕就不会碰到这样的好运气了。在大城市里，我们有机会遇见形形色色的人，小城镇自身的特性使之无法提供同样的机会。（网络媒体权威人士杰夫·贾维斯曾在曼哈顿的一条大街上撞见了鲁珀特·默多克，之后，他感慨道：“若你已拥有了纽约，你哪还需要网络？”）

这里又出现了一个能够理性地自我加强的趋势，类似的趋势我们在前两章中已见过不少。城市不仅允许人们互相学习，而且在这种学习过程中受益最多的人也最有可能受到城市的吸引，在大城市安家。这些人的生活依赖着人际关系，他们通过观察其他人，包括餐馆老板、投资银行家等各行各业的人，从而学来不少本领。

繁荣的城市是一所人生的大学，是人们互相取长补短的地方。这种城市观对未来的影响，远不只曼哈顿物价高、罗克艾兰物价低这么简单。如果这就是人们涌向城市的原因，或者，至少是一条重要原因，那么，它的深层含义就是，大城市应当是文化活动与创新最活跃的地方。剑桥大学经济系学术领袖阿尔弗雷德·马歇尔就曾努力宣传这种观点。1890年，他编过一本教材《经济学原理》（*Principles of Economics*），该书将经济学带入了20世纪。他坚信高度密集的工业能够自然地成为新思想诞生与成熟的土壤。

> “从事同样需要技能的行业的人，互相从邻近的地方所得到的利益是很大的。行业的秘密不再成为秘密，而似乎是公开了，孩子们不知不觉地也学到许多秘密。优良的工作受到正确的赏识，机械、制造方法、企业一般组织上的发明和改良等得到迅速的研究：如果一个人有了一种新思想就为别人采纳，并与别人的意见结合起来，它就成为更新的思想之源泉。”[1]

马歇尔的想法得自直觉，他认识到，充满生机的城市是创新与进步最终的源泉，是文明的根基。

不过，马歇尔的分析同时也暗示着一个问题。假如思想是“公开的”，那么，当我们仅通过从近处观察其他人来学习知识，不管这种经验对我们来说多么有价值，“其他人”都不会因此获得任何报酬。我们也许

会给自己学到的东西估个值，50英镑、100英镑，或者1 000英镑，但是，“老师”却拿不到这笔报酬。这么说，假如老师是理性的，就意味着他会尽量少上几堂课，至少，课时不会像我们认为应当达到的数量那样多。从这个角度看，思想与热狗（打个比方）是不一样的。如果我想买个热狗，而制作热狗的成本再加上运输费、烹调费总共是1英镑，那么，我敢打赌，在自由市场条件下，我肯定能按1英镑到2英镑之间的某个价位买来一个热狗。但是换成思想，可就没办法这么肯定了。

举个例子说，当我从斯蒂芬·麦克格罗蒂那里学会了如何写出漂亮的出版计划书，并知道了该向谁推荐我的书，斯蒂芬从我那里得到的报酬不过是两品脱健力士啤酒，或许再加上一点模糊的印象——我欠他个人情。再举个例子，当我得知自己的书即将出版，我开始养成了参加读书沙龙的习惯，希望从中学习一些窍门或贴士，好应付自己马上要举办的巡回宣传。就在我家附近的一家书店里，我从《群体的智慧》（*The Wisdom of Crowds*）的作者詹姆斯·索罗维基那里学到了如何办好读书沙龙。他教的这堂课，我分文未付。很难想象，他也许多么希望能够向参加读书沙龙的未来作家们收取费用，而对自己的潜在读者们则一分不收地请进门。

上文中两人给我的帮助都无法像热狗那样轻松打包、买卖。这表示，世界上存在有出书潜力却写不出上乘出版计划的作家，也存在口才颇佳却不知如何举办读书沙龙的作家，但肯定不存在兜里揣着两英镑却买不到热狗的顾客。

这些现象就是经济学家们所称的“外部性”或“外溢性”。一般情况下，我们认为外部性是“负的”，最经典的例子就是交通：当人们无须付费即可在街上开车，交通堵塞就不可避免；假如规定不允许给他人造成耽搁或不便，否则根据造成的损失处以相应金额的罚款，那么，街上一定畅通多了。与“负外部性”同样重要，甚至更重要的，是“正外部性”。例如，詹姆斯·索罗维基办读书沙龙，大家去听、去学习都不用付费，这样，他“上课”的次数就不如能拿到应得的报酬时那样多。这种特殊的正外部性叫作“知识外溢”，之所以起这个名字，原因十分明显，无须多做解释。“知识外溢”听起来棒极了，不过我们从第2章“选择什么样的社区更安全？”一节中已经了解到，“正外部性”是不会发生的故事。对于许多潜在的老师与榜样，他们以各种形式给人们“上课”，却无从拿到应得的报酬，于是就会理性地选择去乡间休息，或整晚整晚地打电游。就好比

我们应当向造成交通堵塞的人收税，同样道理，假如大城市是不足价的教育课程的温床，我们是否应当逐渐减少此类课程？

不过，让我们稍等一分钟。写到这里，我给出的“正外部性”或“知识外溢”的证据只不过是我第一本书《卧底经济学1》中提到的几件小事。大家也许会怀疑这些根本证明不了什么，可以理解；毕竟，正外部性是看不见、摸不着的，因而也是难以衡量的。但是，我们若想给住在动态城市的诸多无形的好处画上货币符号，这里有一个办法。我的这个办法是许多宴会上人们热衷的聊天话题，而且，我在本书序言中也已对它做过介绍，它就是：房价。

## 致使房价上涨的因素

住在伦敦有许多让人欢喜的地方，比如离朋友近，有高档的咖啡厅，还可以选择有趣的工作（至少，可以投张简历试试）。但是或许你还记得，在本书的序里，我曾列举了我家附近几种令人生厌的事物：“按摩院”、烤串店、廉价炸鸡店、小赌场与垃圾堆。显然，住在城市的外部性有正有负。我们应当怎样权衡正、负外部性？这个简单。可以向房地产经纪人询问意见。

我就是这么做的。我找来了安妮·柯雷尔，她是当地几个最成功的房地产经纪人之一。我问她，商品房附近有哪些东西真正能使房子贬值？她答说，“按摩院”、烤串店、廉价炸鸡店、小赌场与垃圾堆。住房附近的各项设施能让自己幸福还是痛苦，房子潜在的买主们对此都心中有数。把大家的一切想法加总起来，就形成了房价。正因如此，我或我的邻居们买房子时花的钱数就可以看作我们对周围各项好的便利设施以及它们带来的正外部性的价值量所做的大体估计。比如，某地有个毒品窝点，但在其附近买房子能多带一间卧室，离上班单位距离也短，此时，我们该如何衡量这地方的价值？根据经验我们知道，这类判断题往往十分复杂。安妮曾给我讲过一个案例：某家酒吧即将获得通宵营业的许可证，跟它隔两个门洞的房子内部条件都相当好，但几名潜在买主知道酒吧的情况后，便放弃了在此买房的打算。然而住户一般并不介意大清早饮酒作乐的各种噪声、酸啤酒刺鼻的气味以及清理啤酒瓶子的声响等。酒吧带来的负外部性影响范围极小，只需多隔几个门洞，居民则感觉不到任何打扰。事实也理应如此。安妮估计酒吧旁边的房子大概会贬值5%左右。房子本来的价值约为100万英镑，5%差不多能合5万英镑。与此同时，酒吧临近街区的房子不但不贬值，而且能卖高价，因为住在这里去酒吧很方便。

房地产经纪人的格言“地段、地段、地段”总结出了一个简单的现

实：能够决定房子价格（或租赁价值）的因素确实包括房子本身的面积与质量，但更重要的因素是房子周围的环境。只要房地产市场处于公平竞争状态，许许多多的买房人与卖房人竞相争取对自己最有利的交易，那么，公寓房的租金额即可看作人们对该公寓房周围环境的估值。在城市，外部性几乎就是一切。就像特制的喷雾剂能够令激光束显影一样，商品房价格或租金数额能够让无形的外部性清楚地显示出来。

1985年，罗伯特·卢卡斯第一个提出利用租金衡量城市中的外部性。巧的是，他提出这个想法的场合，正是久负盛名的马歇尔讲座。该讲座的取名意在纪念阿尔弗雷德·马歇尔。那时候，卢卡斯对货币经济学与经济周期的研究已卓有成就，得到了全世界的认可，但他在那次讲演中，并没有深谈使自己成名的课题，却对剑桥大学的教师们讲起了马歇尔关于创新的理论以及其中的一些深层含义。卢卡斯演讲的题目是“论经济发展的机制”（On the Mechanics of Economic Development）。他想弄清楚这个问题：为什么有些国家能够富裕起来，而另外一些国家却始终贫穷？同时，他强调了加里·贝克尔的一个想法，“人力资本（包括教育、培训与技能）非常重要”。（两人同在芝加哥大学任教。）

1959年，贝克尔第一次提出，人们在教育与培训上投资，就如同人们往某个行业或某只股票上投资一样。当时，这个想法令其他经济学家大为震惊。人们此前一直认为教育本身就是一种回报，因而教育与一个人对自身生产能力的理性投资毫不相干。不过后来，贝克尔的观点逐渐得到了大家的认同与肯定。就像他自己曾对我说过的那样，现在的政治家若想在选举中顺利过关，都不可能不谈积累人力资本的重要性。等到卢卡斯在马歇尔讲座上再次提起这个想法的时候，它早已在公众中得到了广泛的认可。

不过，卢卡斯在谈到人力资本及其对发展的重要性时，又有了一个新的着眼点。他认为，国家走向富裕有一条最重要的途径，那就是人力资源外溢。或者，用马歇尔的一个很文雅的词汇：“公开的”知识。国家不管以什么方式，若能创造出学习环境，让聪明而又受过良好教育的人们能够互相学习，那么，这些国家往往能逐渐富裕起来。（在本书最后，我们还将再次提到这个想法。）但是，这里说的“学习环境”又是指什么呢？毫无疑问，指城市。

卢卡斯几乎是在演讲快结束做补充说明的时候，才将注意力转向怎样衡量“公开的”知识的价值这一问题。他用了一个反问句：“曼哈顿或芝

加哥商业区的居民支付高额的租房费，若不是为了能够靠近其他人，还会为了什么呢？”

卢卡斯的解释与许多优秀的经济学家的观点一样，大胆、充满智慧，同时高度简化。的确，人们会为了靠近其他人，理性地支付高额的曼哈顿房租，但是，这或许并不全是为了向他人学习。大城市的房租中到底有多少成分可以看作居民为人生的大学交的课时费？

我们首先来考虑一个可能存在的反对意见。有人认为，城市中的高房租意义在于使居民有机会去歌剧院、博物馆或能提供各种美味佳肴的饭店等诸如此类的地方，而不在于卢卡斯所说的那种“知识外溢”。这个想法确实或多或少有点道理。但是我想插上一句，城市居民的生活消费水平有高有低，差距巨大，不是所有人选择在城市居住都仅为玩乐人生。

在格林尼治村租一套带两间卧室的公寓房，一般要5 000美元一个月；而在罗克艾兰租一套面积相同的房子，也许每月只需付500美元。两者差额是150美元一天。人们究竟打算以怎样的频率去听歌剧？想想看，普通居民隔多久才会做一次去歌剧院的打算？曼哈顿的餐饮业比罗克艾兰火爆，这点是不错，可是曼哈顿的居民假如真的为了有机会去饭店而接受高额房租，那么，就相当于说，这些居民每晚付给房东150美元，感谢他提供了个好地段，附近有个好饭店。为了让这些数据听上去有半点可信度，你差不多就要顿顿饭都在外面吃了。

我承认，在纽约，住一个环境稍差的地方，也能以较低的价格享受到城市的些许好处。不过，条件是你要忍受高犯罪、长距离通勤，以及破烂学校。小城市的居民则无须为了找个房租便宜的住处而鼓起勇气接受这些恐怖的事物。

“高昂的大城市租房费，意义在于使人们拥有了进入文娱康乐场所的机会。”这种说法是站不住脚的，其实另外还有一种解释：大多数文娱康乐场所都收费。的确，如果你只想感受一下曼哈顿的高楼大厦或乱哄哄

的大街带来的乐趣，除了你的房东，没人会再向你收费，可是，你真的会每天花上150美元只为听一听街上的喧哗声吗？各位餐馆老板与剧场经理们知道，只要能提供高质量的服务，就可以向顾客要高价，而且绝对不包含在你向房东缴纳的房租之中。

上面讲了几点常识，同时也证明了城市中高房租的意义的确在于城市能使人们学到新东西，而不在于能买到好吃的越南快餐。常识观点背后有着坚实的证据。提供证据的人是埃德·格莱泽。他不研究房租，他研究工资。我们前面已经看到，对于工人，大城市里的高工资并不能弥补高物价对生活的影响。然而，从支付工资的一方看，即站在各公司的角度看，需要支付的工人工资比别处高则是实实在在的情况。“1纽约元”在纽约市民眼里也许仅值61美分，但在雇用该市民的公司眼里，它还是完整足值的1美元。既然如此，这些公司为什么不搬到小城市，雇用那里的廉价劳动力呢？为什么还要继续无可奈何地支付如此之高的工资？城市生活也许充满乐趣，但这解释不了城市中的高工资现象。对此唯一的理性解释恐怕就是：大城市的工人从某种意义上说生产效率更高。

为什么会出现这种情况？有三种可能的原因。第一种：纽约人与伦敦人比农村人聪明，这就是前两种人能够挣钱多的原因。所有大城市人私下里都认为这就是真理，但这不是真正的原因。我们不妨做一项对等比较：就拿一对会计来说吧，一个纽约会计，一个罗克艾兰会计，两人都拥有从业资格证，工作经历均在5年以上，然而两人之间的工资差距依然很大。也许这两名会计在许多方面都不尽相同，也许这些不同点无法用统计数据去衡量，但我们却以为像上面那种对等比较能够极大地拉近两人工资差距，可惜，事实证明，不能。

第二种解释是：纽约的会计工作效率更高，不是因为他们生得比别人聪明，而是因为他们住得近，很容易就能聚到一起讨论问题，节约了时间和许多麻烦。但是，各种工资模式并不支持这一观点。个别人从城市移居乡下，或反过来从乡下移居城市，观察这些人的工资，你会发现，不管他们往哪个方向搬家，工资水平都不会发生变化。纽约的律师搬到罗克艾兰，他拿的工资还跟从前一样多。（其实，人们不管按哪个方向迁居，工资水平都能略微有所提高。道理很平常：人们都是知道异地有涨工资的机会后，才最有可能选择搬家。）上面的现实表明，纽约的工资溢价（指高工资）既与节约出租车费无关，也不是对“聪明”这种

品质的报酬。

现在来解释真正的原因。城市劳动者的工资能够以比别处更快的速度增长。你若从城市搬到农村，你本来的工资水平不会下降，但工资增长速度却会降下来。你若再搬回城市，涨工资的速度则逐渐又快起来了。真正能够获得工资溢价的人，事实上并不是所有在城市工作的人，而是有过长期在城市工作经历的那类人（不管他们现在是否还待在城市）。对于这种工资模式，有一个简单的解释：城市居民通过互相学习，从而能够迅速地变得更聪明。卢卡斯与马歇尔是正确的：在大城市中，学习是无形的，同时，知识是“公开的”。我们通过研究工资的变化规律，就能变“无形”为“有形”。

世界在不停地变化着。马歇尔写书的年代，电话刚被发明出来不到10年；卢卡斯做演讲之后，隔了好几年，万维网才发展起来。他们不可能想象出脸谱网或黑莓手机是什么样子。价格低廉而又功能强大的新传媒技术一经普及，是否会逐渐削弱城市居民的那些特殊优势？若果真如此，未来的城市还能像过去那样，继续成为学习与知识的中心吗？

## “城市之死”的热门话题

本书的大部分内容是在伦敦市中心的大英图书馆里完成的，但你们现在读到的这些文字除外。我现在的位置是风景秀丽的湖区，距伦敦有5个小时车程。在这里，很适合思考“城市之死”这个热门话题。别忘了，假如城市的全部意义仅在于传播知识，而现代技术已经使知识的传播穿越空间，距离不再是问题，那么，“城市”是否已成了一个历史名词？经济学家亚当·贾菲、曼纽尔·特雷詹伯格与丽贝卡·亨德森曾做过一项著名研究，他们的研究为城市中的知识外溢现象提供了许多极为有趣的直接证据。他们在研究中分析了专利局提供的官方记录，发现各项专利如果只是改进、改良了从前的某个发明，即某项“母”专利，所有后来的专利极有可能与“母”专利出自同一城市。具体说来，假如各种“点子”真的能毫不费力地在全世界传播开，那么“母”专利、“子”专利同城诞生的可能性仅为目前的1/6~1/2。不过，他们做研究的时间是20世纪末，数字技术自那时到现在，中间又有了飞速的发展。而数字技术的目的就是为了轻松而有效地向全世界传播知识。如此看来，城市中的知识外溢效应及其存在的理由一定正在逐渐削弱，对吗？

如果不细想，我们不难找出些能支持这个观点的例子。就说我吧，打我前几天住进湖区以来，我都做了哪些事情？我一直在进行着一项知识密集型活动：研究城市经济。我有条件做研究，这样一个简单的事实就表明，城市经济正在发生着变化。在这里比在大英图书馆更适合做学术研究，或者至少，在这里做研究便宜些：伦敦的上网费实在太贵了！我就在温德米尔湖的山坡上，通过点击各个顶级学术杂志网络版的链接，差不多可以读到任何我需要的学术论文。并且，我还在网上找到了亚当·贾菲的联系方式，他虽远在马萨诸塞的家中，我还是既轻松又省钱地找到了他。我给他留了封简短的电子邮件，约他明天小聊一番。

总之，我做这项知识密集型工作，似乎只需要无线信号、一部移动电话，外加一个安静的小空间就足够了。而这些东西的供给量在湖区要比在伦敦大得多。难怪许多时评作家称数字技术正在使城市变成过去时。但不要忘记，我们常常忽略了一件事：对于“现代传媒是否将导致城市的消亡”这个问题，那些评论家（包括我自己）未必能做出最公正的评论。对这些知识传播方面上的变化感到最为欣喜的人就是作家、学者与各类顾问，他们的生活能够最迅速、最直接地从中获益。因此，我们必须更加用力地思考一下上面的问题。

我对亚当·贾菲提出，城市与创新正在逐渐脱钩。他的反应是：“胡说！”他自己做的许多研究都表明知识地理正朝着更加集中的方向发展。实际上，没有几个经济学家认为信息技术将会彻底地消灭城市及其提供的地域性知识集中。

为了理解其中的原因，不妨假设这样一个世界：到处是泥泞的马路，交通工具只有马车，街上还有拦路抢劫的强盗，以及其他一些问题，总之，远程贸易成本奇高，根本无法实现。在这种情况下，人们理性的做法应当以生产自给自足的产品为主。此时大城市一定非常少：一方面，向大城市输送食物费用太高；另一方面，大城市将生产出来的制成品输向其他各地也同样因为成本太高而无法实现，于是也就没有钱购买食品。这就解释了为什么城市总要依赖于高度发达的运输网。条条大路通罗马，说的也是这个意思。

现在想向世界各地运输货物变得容易多了，于是，城市发展起来了。更多的食品从很远的地方运进城市，城市也生产更多专门化的制成品，并且能够卖给遥远的顾客。“距离之死”并未使世界各地的发展水平趋于一致，相反，世界因此更加参差不齐，各地差距逐渐拉大，大城市愈加活跃。而且随着运输成本逐渐下降，理性的人们不会分散到乡村，而会聚集到城市，或最起码聚集到市郊。从历史上看，运输基本货物，如食品，情况的确如上所述。对人的运输，包括通勤的上班族等，情况也是如此。那么，对思想的运输呢？结果也是愈加集中吗？

答案似乎是肯定的。知识密集型产业往往都集中于一小块地方。有些产业需要雇用有某项专业技能的工人，这类产业也倾向于聚集到一处发展。经济学家通过综合全美国4 000多项商业创新的地理位置，结果发现这些创新中一半以上都只出自三个区域：加利福尼亚州、纽约—新泽西一带，以及马萨诸塞州。工业聚集在这些地方，高技术产业尤为如

此，而重大创新则集中程度最高。从某个特定的行业看，这种集聚效应甚至更加显著。人们在计算机领域的各项突破差不多有半数出自加利福尼亚，制药方面的创新几乎有一半出自新泽西，而新泽西州的人口还不到全美总人口的3%。可见，这是个参差不齐的世界。

有证据显示，世界各地的差距会越来越大。我们比较一下埃克森美孚与微软这两家世界领先的公司。旧经济的代表埃克森美孚公司在全球设厂，开采、提炼、销售石油产品。新经济的代表微软公司统领全球软件市场，却只在西雅图郊外一处设有厂址。大多数经营高科技产品的公司都集中在为数不多的几个创新力强的城市。的确，硅谷的地域面积比曼哈顿大，但硅谷这样一个小地方对全球经济的影响，恐怕甚至能令纽约的制糖业与服装业相形见绌。

世界经济的发展越来越凸显出两类易于运输的商品。第一类商品能够在一处制造，多处销售（因为运费十分便宜）。现在中国制造的各种商品也都能先集中到一起，再完好无损地运到世界上各个遥远的城市。第二类“商品”就更好运输了：它们是一些指南、说明书，上面告诉人们如何制造某种新药或包含新款手袋的设计图纸。

有形的产品在当地生产也好，运输过来也罢，总之，真正的价值都在说明书里。上述两类商品的可运输性表明，随着运费逐渐下降，工业集中的规模也越来越大，并且这种集中越来越重要，如伦敦的金融市场、意大利的服装厂、西雅图的微软公司等。我们消费的许多产品都来自世界的另一端，然而这些产品的输出地不是装备了电脑终端的农场，而是远方的城市。

除了这些能够轻松运输的产品之外，另一种类型的产品也正在飞速发展：服务。服务业的发展部分源自一个表面看似矛盾的现象：生产力的提高对第三产业影响不大，但第三产业却创造了最多的工作机会。现在汽车可以由机器人制造，而去餐馆吃饭，服务员和厨师都是真人；去医院验血，给我们抽血的护士也是真人；在街上打出租车，开车的司机还是真人。而今，我们的制造业已十分发达，于是我们便把所有精力都放在了互相为彼此提供服务上面。的确，在一个小镇里，你也能找到地方剪头发、看医生；不过，假如你想找位顶级发型师来为你做头发，或者去最好的神经外科医生那里看病，再或者，你想跟两类专家们学点东西（其实是一回事儿），你则必须到大城市来。发达的城市经济只花一点儿力气生产可运输的产品，以满足世界各地的消费者，却花上一大把

力气考虑如何为他人服务。我们生产各类制成品的能力已相当强。纵然各种有形商品能严重影响到我们的生活质量，此类商品的生产对创造工作机会与提高居民收入的作用已越来越小。迅速发展的服务型经济绝不是社会堕落的标志，而是经济复杂性的一个特征。

相信“传媒技术将消灭城市”这个说法的人一定也相信传媒技术能够取代面对面的交流。根据这种观点，我若想跟谁做番交流，也不必再与他坐在一起喝咖啡了，只需打电话、写电子邮件，甚至随时从他的网站上下载相关信息就可以了。

不过上文中的假设值得推敲。传媒技术也许不但不会取代面对面的交流，反而更能促进这种交流。拿我自己来说吧，我一边写作，一边却发现我的朋友谢默斯·麦考利此时正在伦敦市中心，这多亏了一款名为“好朋友瓶”的软件，它能通过谢默斯的手机，在网页上显示出他的位置与行踪（当然，我必须先获得他的许可才能看到）。谢默斯在博客上写道：“现在这款软件对我的影响之一，就是它让我不愿去看望一些好朋友，因为他们住得太远了。这多可笑啊！在我的朋友列表里，只有两个人离我目前住的地方超过21英里。老天！我们只要现在取车，立即出发，路上也不耽搁，所有人都能在半小时内到达同一家酒吧。”

我知道他经常这么干。我要是也在伦敦，就能见到他了。我已在“好朋友瓶”上设定，若谢默斯距我的位置不到1英里，就发短消息通知我。可见，此类高科技产品不但没有取代人们面对面的交流，相反，却成了人们会面的唯一促成因素。不过，既然我现在还在湖区，知道了谢默斯的具体地点也没有用。传媒技术增加了待在伦敦的好处，而不是损害了这种好处。

随便举出一个人际交往的例子都会发现，目前越来越多的交流都是通过数字渠道发生的。与此同时，这些数字渠道也为人们认识新朋友、维护与老朋友的关系，以及安排各类会面等提供了方便。用经济学术语说，数字传媒既可以是面对面交流的替代品，也可以是面对面交流的互补品。并且，由于城市给人们互相见面提供了方便，数字技术也可以看

作是对城市的有益补充。住在城市总能让你在无意中撞见许多有趣的人，然而，现代科技使偶然事件变成了必然事件：有了因特网与移动电话，你不必努力期待某天遇到一个有趣的人。在城市里，这简直是不可避免的事。

传媒技术能够帮助人们进行面对面的交流，“好朋友瓶”技术就是个例子。日常生活中这样的例子还有很多，比如，我们一时兴起，掏出手机约朋友见面。（“我就在你附近，不知你现在有没有空出来小坐一下，喝杯咖啡怎么样？”——更方便、更迅速，而且不像直接登门拜访那样容易令朋友措手不及。）或者，我们还可以利用电子邮件或其他社交网络技术安排聚会。在我上大学那会儿，移动电话还是人人好奇的“大砖头”；那时候，要想见朋友一面，恐怕得在城里绕上一圈，到朋友家里；而那时，最怕朋友不在家——有时候，他确实没在家，就只好在他的门上留个便条。在伦敦，这种经常失灵的沟通系统在现实中已经找不到了，由于有了电子邮件和手机，人们在大城市也可以方便地安排各种会面。以前手机个头太大、不实用，现在可方便多了。为了支持上面的论点，我们来看看数据：在美国与日本，人们打电话或接电话，通常对方离自己住处或工作单位不过几英里远。而最近一项关于电子邮件使用与生产效率的研究发现，工作效率最高的员工并不接发许多外部邮件，相反，他们的电子邮件联络网名单上主要都是公司内部人员，而且数量巨大。

此外，新科技能帮助你从一大群人中挑出最合适的人，这表示，当你有机会与他人会面时，你能够比以前更享受这种见面的过程，或者说，从中获益更大。假如你是维戈·莫特森的粉丝，万维网使你能够轻松地与全世界他的粉丝互发电子邮件，这样很好；但与此同时，网络还能帮你找到与你同城的维戈追星族，你们可以约在一家酒吧会面，一边喝啤酒，一边讨论伟大的维戈。你若登录各类网络婚介页面，如“高人见面”或“BBW媒人”等，则可以找到许多跟自己品位相同的人，然后，你们还可以一起欣赏某位“大美女”。

别告诉我网恋也可以作为面对面交流（正常约会）的替代品。假如人们的目的就是为了见面，那么，在网上跟几百里以外的人聊天、留言又有什么用处？从所有这些情况看，尤其是在社会生活方面，你住在纽约，总比住在内布拉斯加州更能从高科技的远程交流形式中获益。当然，纯网络约会网站“只有农夫”也许是个例外。

通信技术似乎还刺激了人们进行近距离合作。不妨看一看人们在学术方面的合作。20世纪60年代，经济学家们很少合作撰写论文，在顶级经济学期刊杂志上，所有发表出来的文章中，只有12%的论文拥有两名作者。但到了90年代，半数以上的论文是合作写成的。在这些有多名作者的新型论文中，有许多是跨州，甚至跨国合作的成果，但仍有一半是本地合作的成果，合作人的住所、工作单位均相距很近。但远程通信越来越多，不表示本地通信越来越少。

上面这种长距离的合作甚至巩固了城市的重要意义。自20世纪80年代，商务航空领域的增长速度是美国经济整体增长速度的1.5倍。人们都以为有了各种传真、费用低廉的电话、电子邮件以及电视会议，世界便不再需要商务航班。其实不然。与朋友关系相似，商务关系也可以利用通信技术得到维护与发展，只不过，这些技术仅仅鼓励着商人们进行更多的面对面交流。坐飞机旅行是一种什么性质的旅行？这是从一个城市到另一个城市的旅行。

的确，现代通信技术使得许多曾经只能在城市进行的工作可以挪到乡下去做，不过，我们前面已经看到，通信技术同时也令最有效率的劳动者，如纽约的赞助商、伦敦的金融家、米兰的服装设计师、班加罗尔的软件工程师等能够到达世界上任何他们想去的地方。通信技术使城市更加易于管理，令城市的多样性从此变为友谊与商机的源泉。同时，通信技术也鼓励人们进行从一座城市到另一座城市的环球旅行。再加上服务业正变得越来越重要，而在城市，服务业的种类比农村多，质量比农村高，由此，我们得出一条理性结论：城市将进入一个崭新的黄金时代。

## 什么样的城市必将繁荣？

我们在前面已经知道，城市是创新与学习的中心，是所有现代经济发展的基础。可是，我们在本章与前一章中偶然也曾提到底特律、新奥尔良这类发展缓慢的城市，关于它们，我们过会儿再做深入探讨。显然，不是所有城市都能平等地令其居民获益。那么，哪类城市才是最成功、最富有创造力的？哪类城市最容易走下坡路，陷入一个个理性的恶性循环？这一部分和下一部分即将分别回答这两个问题。

简·雅各布斯认为自己找到了答案。她引用了一位曼哈顿女裁缝师艾达·罗森塔尔夫人的个人经历。夫人曾在大萧条前的泡沫经济时代替有钱人做衣服。

“她（指夫人）做好的各式女装穿到顾客身上后，效果都不理想。她为了让这些衣服更合身，便开始大量做实验，研究如何改进内衣，实验结果就是发明了胸罩……罗森塔尔夫人从此改行，不再做裁缝，转而把全部精力都投入到大规模生产与销售胸罩的事业中。”

雅各布斯接下来描述了夫人对双面胶的各种试验，从研磨剂到不好用的砂纸（这种胶根本粘不住），再到各种各样的胶布：粘鞋用的胶布、电工用的胶布、醋酸盐胶布、醋酸纤维胶布、玻璃纸胶布、带图案的玻璃纸胶布、塑料胶布、细丝状的胶布、录音带改装的胶布，甚至还试过喷砂清洁模板汽车用胶、工业用胶等等。

在雅各布斯看来，创新的本质就如同交叉授粉，新思想、新点子能从一个行业传到另一个行业，或者干脆由一个想法创造出一整个新行业。城市环境及其提供的多样化的服务业支持了上述观点。在罗森塔尔夫人的例子中，假如没有托运公司、缝纫机制造商、产品包装生产厂家、纺织原料供给人、银行家等等做各种其他买卖的商人，她也许根本不会取得成功。外部采购这种现象很早就出现了，如果有人告诉你这是

个现代社会才有的事物，那个人一定在胡说。

我们若想理解那些最成功、最富创新力的城市奥秘之所在，我们必须先确定雅各布斯到底说得对不对。她认为，在有创新力的城市，生产各类产品的企业同时办厂、发展。正因为不同的行业相互靠得近，人们才发明出了胸罩以及其他数不清的新商品。

不是所有人都认同雅各布斯的想法。在雅各布斯的观点提出30年后，商界领袖人物迈克尔·波特在他的一篇文章中写道，各种新点子从一个公司传到另一家公司的确很重要，不过，在生产效率最高的城市中，所有的公司都归属同一个行业，生产的产品都差不多，各家公司通过互相学习，对生产过程做出各种细节上的改进，从而实现高度专业化生产，如酒城、服装城、医疗器械城等。

阿尔弗雷德·马歇尔也一直努力强调城市的创新功能，不过，他的观点与雅各布斯、波特两人都不相同。后两人均着重指出了小公司之间互相竞争对于创新的重要性，但马歇尔认为，在大的领头公司中，创新发生的速度更快。他似乎已预见到了一百年之后走进垄断时代的谷歌、微软、英特尔。他的推理十分简单：如果点子会由一个人传给另一个人，或由一些人传给另一些人，那么，由于各种新点子都会传到竞争对手的一方去，小公司就不愿意在创新上面多投资。而像微软这样的大公司就不同了，微软有能力聘请大量头脑聪明的员工，也有信心让员工们互相激发出来的创新灵感或新点子只在公司内部流传。微软这种大公司能够支付得起时间与金钱进行研究工作。因此，大公司才应该是创新的中心。

包括埃德·格莱泽（又是他！）在内的4名经济学家查找了大量数据，为的是要弄清楚以上三种观点到底哪个对哪个错。按阿尔弗雷德·马歇尔的观点，理想城市是西雅图，拥有星巴克、微软这种大型、有影响力的公司。按迈克尔·波特的意见，理想城市是波士顿，有许许多多的小企业，全都生产医疗器械。按简·雅各布斯的说法，理想城市是洛杉矶或纽约，存在不同行业间的相互竞争，即便最大的公司也拥有强大的竞争对手。到底哪种城市最有利于思想的传播？

格莱泽与他的同事查看了30年间170座美国城市的相关数据，比较了各行业在不同城市背景下的财富增长情况。他们发现，部分行业发展迅速，但也有一些行业已呈现衰退趋势。任何行业，若一开始就集中于

同一城市，往往衰退来得最迅速，或者说，增长速度赶不上其他地方的同行。各企业在多样化的城市环境中似乎能够蓬勃发展，而在单一的“X城”（如汽车城）中，往往走下坡路。波特与马歇尔的预测均与格莱泽的研究结果相反，根据他们两人的想法，“强大、集中、单一”才是企业发展的信条，因此，传统上处于统治地位的行业应当发展更快。但是从格莱泽提供的证据看，雅各布斯赢了这场辩论。

波特与马歇尔认为创新力来自专业化，看来是错了。不过，格莱泽与他的同事还发现，竞争的确有利于创新，这就支持了波特与雅各布斯的观点。他们认为，小公司为了在竞争中求生存，最有可能进行创新。确实如此。城市中，竞争激烈的行业的增长速度也最快。

多样性有利于城市发展，不仅体现在这一点上。移民同样也能够极大地提高城市生产力。20世纪70—90年代，许多美国城市吸引了大量外国移民，而同样在这些城市，工资水平与住房价格都有显著提高，原来的美国居民也同样感受到了这种价格变化。这其中的因果关系是：多样性带动生产力的发展，反过来则不成立。对此，最可信的解释便是，不论哪种形式的文化多样性都能促进城市生产力的发展。

也许与我们看到的表象不同，纽约、洛杉矶这种具有多样性特点的大城市不但不会成为历史的废墟，反而极有可能成为未来各种创新活动的中心城市。从曼哈顿以及许多相似的热门经济区的房地产市场上也能看出上述趋势。然而遗憾的是，还有另外一些城市，它们的故事有些不同。

## 哪类城市容易衰落？

这天，卡特里娜飓风袭击了新奥尔良市，及至中午，整个城市都陷入了绝望。大坝决堤，洪水淹没了半个城。灾难吸引了全世界的目光。

然而，许多一直关注着新奥尔良命运的人们知道，在它美丽的旅游景观背后，在各地记者赶赴洪水现场之前，这座城市多年前就早已坠入绝望的境地。卡特里娜袭来的时候，新奥尔良市1/4以上的人口生活在贫困线以下，州立中小学将近3/4被评为“不合格”或受到过路易斯安那州发出的“学术警告”。2004年，新奥尔良警方配合一群大学研究员做了一场实验，它们选定一个下午进入市区，在极短的时间内连放700声空枪，结果竟没有任何一名市民打电话报警。

曾经繁华而今却发展缓慢，这样的城市不仅新奥尔良一个。巴尔的摩、布法罗、克利夫兰、圣路易斯、匹兹堡、费城均是如此，自1950年起，每隔10年，这些地方的人口数量都有明显减少。在英国的利物浦，1937—2001年，人口数量损失近半。在这些不幸的城市中，最有代表性的还数底特律，自1950年，该市人口数量减少了一大半，可以说，人口数量减少的速度是全美最快的。不但底特律的共济会神庙失去了它往日的光辉，而且就在它旁边，是一排排破仓库以及大片大片荒芜的土地。虽然在市郊还能找到一些富有的地方，但底特律市中心的土地似乎已毫无价值：不如就让它那么荒着吧。

房地产经济学家约瑟夫·吉尔科连同埃德·格莱泽一道曾发表过一篇论文，副标题是“为什么还有人住在底特律？”，那时，他们已清楚地看到了这座城市的衰落。（后来，或许出于各种考虑，它们最终拿掉了这个副标题。）注意：被困在底特律跟被困在朝鲜或津巴布韦是不一样的，在底特律，人们有选择搬走的自由，只要想，就可以轻松寻得一个气候更宜人、发展空间更广阔，而且有大量工作机会的地方安家。可是，为

什么还有人愿意留在底特律呢？

答案是：在底特律、圣路易斯以及其他正在衰落的城市，房子很便宜。据格莱泽估测，一座房子，如果造价是8万美元，人们在底特律的大部分地方不需花那么多钱也能买到手。这里的房子一般在6万美元左右，有许多甚至更便宜。格莱泽在接受《纽约时报》记者采访的时候说道：“现在，开发商没一个愿意在底特律盖房子。”共济会神庙旁边大片被遗弃的土地证明了他的话。

不过，房子的使用期限有好几十年，因此，房价则可以一跌再跌，直至这种超低的房价能够吸引人们来到衰落的城市定居。举个例子，在飓风卡特里娜袭来之前，新奥尔良民居的建造年代要比全国平均水平久远得多：在新奥尔良，仅有1/10的住宅是近25年内建造的；而全国平均来看，对应比重是1/3。

不难看出都有哪几类人会理性地选择房子便宜却找不到好工作的城市：已经退休的人、没本事的人，以及那些由于技术进步、国际竞争等因素自身拥有的技能已无法适应市场需要的人。这三类人如果放弃房子便宜但没工作做的城市，最可能的情况便是搬到一个房子贵、有活力的城市，却同样不一定能找到好工作。在曼哈顿，6万美元连个放扫帚的小屋都买不下来。但是有能力的人认为，一个有活力的城市及其提供的各种机会比什么都重要，就算这里开销大也无所谓。专门做投机性投资的合伙商不会为了省一点房租而搬到底特律去住。

由此种种，结果就又产生了一个能够自我加强的趋势，而这次是一个恶性循环。正在衰落的城市吸引来缺乏专业知识的人，这就意味着，他们不大可能创造出繁荣的城市中那种活跃的创新气氛；也就是说，现代经济越是依赖于人们的知识，这些缺陷就会越发严重，无法弥补，无从克服。

这也许解释了为什么许多城市经济学家对新奥尔良的灾难看似不够热心。他们认为，衰落的城市是一个陷阱：找不到工作机会的穷人受到便宜住房的吸引，搬了进来，结果却发现，自己周围全是穷人，全找不到工作。毫无疑问，新奥尔良被毁是一场灾难；但是，政府既然拨款2000亿用于对居民的补偿和城市重建，这就为灾民们提供了一个机会，去创造出比以前更好的城市。

然而，按新奥尔良原来的样子重建这座城市，简直就等于重挖一个陷阱，给受害者钱，让他们再回到陷阱里去。格莱泽对政府的重建计划十分震惊：他认为，这笔钱不应当拨给城市，而应当发到市民手中。向飓风灾民慷慨地分发救助金，能够给灾民一个重新选择的机会。他们也许还会选择新奥尔良，选择在这里重建家园，但同时，也可以选择别处。其他经济学家都赞同格莱泽的观点。经济学家们对这些新奥尔良灾民的关注程度远远超过城市本身。城市只是个抽象的概念而已。史蒂文·兰兹伯格在《石板》杂志（*Slate*）中写道，据计算，政府拨做重建用的款项，若无条件发给个人，足以令每一个四口之家分得80万美元。普渡大学经济学家乔治·霍里奇曾研究过1995年的阪神大地震及震后重建过程。当时，地震造成的死亡人数超过6 000人，是此次在卡特里娜飓风中丧生的总人数的三倍以上。在新奥尔良重建的问题上，霍里奇的观点与兰兹伯格相似。霍里奇认为，可以确信，新奥尔良基本上已经算完蛋了，政府既然要向飓风灾民发放救助金，就应当允许他们拥有选择怎么花这笔钱的自由。“别让他们再回到那个陷阱里去了。”他这样对我说道。

政府希望把飓风灾民归还给新奥尔良，而在这个政治过程背后，是一个坚挺的计划体系。政府想尽各种办法不让人们进入旧金山、纽约、波士顿等这些繁荣、发达的城市。欧洲的政府也一样，努力阻止人们住进伦敦。这些政府的做法并不明智，可在其背后，是否也存在着一个理性的解释？

1970年的时候，美国各地的房价，包括曼哈顿的公寓房价格，都只比造价略高一丁点儿。而今，各种城市分区规划限制阻止了人们盖新房。政府的理由是：曼哈顿等地已无法接纳更多的人居住。埃德·格莱泽认为，政府的理由根本不成立。他说，现在居民楼里每家每户的面积都比70年代时候小得多，层高也比以前矮多了，其实根本没必要如此压缩住房空间。越来越多的人希望能够在波士顿或纽约等繁华的城市安家落户，然而，政府却限制建造更多的居民楼，于是，高房价挡住了一大批人。据格莱泽与吉尔科计算，城市规划部门通过颁布各种分区规章制度，限制住房的供给量，导致在曼哈顿，每套单元房售价的一半以上都直接流进了城市规划官员们的口袋中。吉尔科估计每名曼哈顿居民每年以支付超高额房租、还房贷等形式交给城市分区规划部门的“规划税”至少有7 500美元。而从吉尔科做调查的那一年到现在，曼哈顿的房价又涨了不少，真正的数字大概应该在10 000美元左右。在伦敦，政府长期

实行“绿环政策”，严厉控制在城市周边地带建居民楼，算算这里的“规划税”，数值跟曼哈顿差不多。

此类分区限制是非常危险的。伦敦与曼哈顿等地不必要的高房租也许会破坏这些地方的多样性。移民若想进入这些城市非常困难。（洛杉矶是目前较好的移民目标城市。）年轻人也同样被挡在了两地之外。那么，政府为什么还要设立这许多限制呢？

曼哈顿的房东是目前各种分区限制的既有利益获得者，因此不难理解，他们组建的压力集团反对任何削弱各限制条目的做法，这在他们是理性的。可是，环境保护主义者也广泛地支持这些分区限制，不禁令我十分费解。如果说曼哈顿的房子价钱太贵，人们住不起；而拉斯韦加斯发展势头强劲，并且一套房子的价格依然保持在20万美元左右，于是，大家便都跑到拉斯韦加斯定居——这肯定不是任何一个环保主义者希望看到的局面。诸如纽约这类人口稠密的城市不但是人生的大学，而且还是保护环境的先锋。



很多人，包括我的岳母在内，都不相信这后面一条。我的岳母住在湖区，她深信，城市就是铺张浪费、环境污染与垃圾堆的中心。她的一个理由是：每平方英里，城市制造的污染一定比农村严重。但是，如果把单位换成每个人，情况可就大不相同了。曼哈顿人上街买食品靠步行。他们住在小单元房里，屋内空间小，自然也就没法把东西堆得乱七八糟。他们比美国其他地方的人使用公共交通工具的频率多得多，他们消耗的汽油相当于美国其他地方大萧条以前的耗油量。他们路过数不清的家庭、办公室，乘坐的是世界上最节能的公共交通工具：电梯。随便找出800万美国农民，把他们的所有财产都放到纽约，那么，游艺厅、花园里的棚屋、运动型多功能车、草坪家具等摞起来，不知要比帝国大厦高多少呢！记者戴维·欧文坦然承认，自他从纽约搬到一个小城之后，在不用空调的情况下，用电量仍增加了10倍；还有，他以前一部车也没有，现在，一下子买了三辆车。他的结论耐人寻味：曼哈顿是环境主义者的乌托邦。



城市对环境的破坏微乎其微，对创新与经济增长有着基础性的作用，而且在未来，城市也将发挥出越来越重要的作用，所以我们想，政治家们也会十分偏爱城市，对吗？在本章开始我已解释过，知识外溢与交通堵塞这类问题正好相反，如果应该对过度开车的人额外收税，那么，也应当对城市居民给以经济补偿。我不是在开玩笑。许多城市居民传授他人知识，自己却无法从中获得报酬，那么，他们满可以理性地选择搬到某个穷乡僻壤去居住，然后只把自己的知识教给几个有限的左邻右舍，外人则不会从他们那里学到任何东西。

显然，城市人从未曾得到过任何经济补偿。相反，富国的政府不但利用各种严格的规划限制阻止人们住进伦敦、纽约，而且总是抓住一切机会尽力把城市的钱匀给农村。有个臭名昭著的例子：2006年，纽约州平均每人收到的反恐拨款仅为2.78美元，而农业州怀俄明州平均每人收到的拨款却高达14.83美元。纽约州肯定比怀俄明州更受恐怖分子的青睐。但这个事实似乎根本不重要，在大多数民主制国家中，不管是修辞学体系还是选举体系，似乎都对农村情有独钟。

在欧洲也存在类似的政治情况。欧盟可恶的共同农业政策因为在拨款时偏向法国，结果在大不列颠常常遭到媒体猛烈的攻击。然而，更富有戏剧性的是，这笔钱在再分配过程中由城市流向了农村。欧盟不但发放了490亿欧元农业补贴，而且对农产品收取进口关税，这样一来，消费者每年购买食品多花的钱加起来超过了500亿欧元。可是，欧盟人口中，农民只占1/20，而农业部门对经济的贡献恐怕还不及1/20。在英国，平均每个伦敦人缴的税比政府向他们提供公共服务花的钱多1 740英镑，而伦敦其实也有许多穷人；在英格兰东南，地方虽属于农村，可居民并不怎么贫困，他们缴纳的税却比伦敦人少多了。英国其他大部分地区都能获得一笔丰厚的政府补贴，比如，在威尔士，大部分属于农村，平均每名居民享受到的政府补贴比他缴纳的税金能多出2 870英镑。

这到底是怎么一回事？为了回答这个问题，我们有必要研究一下政治背后的逻辑关系。

---

[1] 选自《经济学原理》第四篇第十章第三节，采用朱志泰的译法。——译者注



THE LOGIC OF LIFE

# 第4章 拉斯韦加斯的赌王之王

既然我们都这样聪明，生活为什么看起来如此混乱？

一本正经的学者能PK顽固的赌徒吗？

战争、赌博、瘾君子行为自有奇妙逻辑

○ 理性选择最精华部分——博弈论大讨论

○ 博弈论最不为人知的功用——理解人性的弱点



# 博弈论大战拉斯韦加斯

在里约酒店，分不清哪些是排队办理住店登记手续的人，哪些是赌钱的人。酒吧、餐厅，以及宾馆大厅里人满为患，人潮似乎全都挤向赌场。现在时候还早，气氛安静，客人们经历了一夜的狂欢，有的还在睡觉，有的在享用早餐。相比之下，酒店大厅却灯火闪耀，陈列着艳丽的各式物品，异常辉煌。老年赌徒身着美国中部的标准服饰——棒球帽、紧身T恤，外加宽松的卡其布短裤——往离自己最近的老虎机里投硬币。有时候，这样一台机器就把人与外界隔绝开来，这些老人像骑机动轮椅一样骑着老虎机，沉浸在自己的世界里。老虎机偶尔也给这些人吐出几枚硬币，这样的时候不多，但也不至于少得过分。

不管酒店怎样努力去激起人们感官上的反应，这只能是个无聊的地方，但这千篇一律的画面被一个奇怪的景象打破了：一个很高的男人，蓄着满脸的络腮胡子，戴着太阳镜，头上压着一顶牛仔帽，大步流星地穿过酒店大厅。在他身后，跟着一大群他的崇拜者。他每走出10来米，就会被人拦住，跟他要签名照，或有“粉丝”要求和他拍照，他则有求必应。他叫克里斯·弗格森，是世界上知名度最高、最了不起的扑克牌玩家之一，被誉为扑克世界里的“耶稣”。今天，他来到拉斯韦加斯，打算重拾其世界扑克冠军的桂冠。

据说弗格森曾在扑克联赛中赢得两百多万英镑，他是新一代扑克玩家中最优秀的代表。他们这些玩家试图用经济学的一个分支——博弈论去征服扑克，这是一场神奇的对抗：一本正经的学者PK顽固的赌徒。同时，博弈论又是对人的直觉之惊人的理性的解读。

一些世界上最聪明的经济学家和数学家，借助计算机，经过了半个世纪的努力，终于研究出了一种极其复杂的扑克战略；与此同时，各式暴徒与骗子也在手忙脚乱地忙活一气，只凭自己的直觉玩扑克。您别小

看了这些骗子，待会儿我们会发现科学家们50年来正儿八经研究出的成果也未见得能比得上一位普通的职业赌徒老练的判断力。你若认为职业赌徒不懂理性，那么请你先在思想的速度与准确性上超越他们。这也许并不像你想得那么简单。

除了克里斯·弗格森的扑克比赛，人们很难把拉斯韦加斯与“理性”这个词联系起来。离开弗格森，穿过宾馆大厅，我们看到老虎机上的人不假思索地把硬币投进几乎没有赢钱机会的机器里，不开心，却不肯放弃。这景象不禁令人怀疑：人能做出理性行为吗？但事实是，玩老虎机成瘾的这些人也同样比你想象的要理性得多。

本章将探索理性选择理论在遭遇人性的弱点时有哪些局限性。我们在上面一章已经知道，经济学就是一门研究人们如何应对所处环境中各种刺激，如进监狱的概率或感染艾滋病的概率的学问。有时候这些刺激并非产生于背景因素，像法律体制的严酷、艾滋病病毒的出现等，而是产生于你身边的人——你的配偶、你的老板，或牌桌上你的对手。

其他人不仅仅是背景，人们会尽力猜测对方的想法、战略计划，从而做出合理的回应。有时还会尽力阻止对方成功。因而为了了解这种复杂的相互关系，我们需要引入一条特殊的经济学分支——博弈论。从原则上讲，博弈论只是理性选择理论的一种特殊情况。但在应用上，研究博弈论必须做到对人类各种细小的非理性行为特别敏感，因为这些细小的非理性行为在人们试图相互预测以及回应对方的决定时有着巨大的作用。这就需要研究博弈论的学者既清楚人的理性行为，又对人的各种特殊行为有所了解。心理学家们曾用各种实验证明，所有人都会犯错，但理性选择理论并没有因此而被贬得一文不值。相反，这个理论使我们深刻地洞察自己内心深处的斗争——多亏了我们这些经济学家，我们更愿意花工夫在解读人的思想上，而不是最新的通货膨胀统计数字上。

这家酒店的大厅，一边是扑克牌桌，另一边是老虎机，简直是博弈论成熟过程的一个形象比拟。通过对比两位最著名的博弈论专家，我们将得到对这一理论成长过程最好的解说。两位专家都是冷战顾问，都曾替美国政府最高决策者出谋划策，都曾利用博弈论分析最具风险的一场游戏——核战争。其中一位是约翰·冯·诺依曼，博弈论的提出者，一位著名的数学天才。他最初打算创造一种关于扑克的理论，于是，他创造出了博弈论。冯·诺依曼学术上的智慧献给世人敏锐而深刻的洞察力，但他那冷酷的逻辑力量也差点儿把我们带向世界末日的战场。另一位是托马

斯·谢林，他以妙趣横生的散文取代了方程式，用其更加大众化的智慧缓和了冯·诺依曼的冷酷。托马斯·谢林在与烟瘾的折磨做斗争的过程中开辟了博弈论的新方向。令人意想不到的是，他的理论对我们今天理解老虎机上走霉运的那些人竟有着深刻的意义。

20世纪20年代末，世界上最高调的聪明人——冯·诺依曼决定找出一种打扑克的标准方法。冯·诺依曼是一位数学家，曾协助研制计算机与原子弹。这一次，他又陷入了自己可爱的自负之中。扑克似乎是一个典型的充斥着秘密与欺诈的人类游戏，而他深爱的数学能否揭开其中的秘密？

冯·诺依曼认为，如果你希望找到一种能解释人生的理论——他将之命名为“博弈论”——这种理论应当首先能够解释扑克。他的目标是将数学的严密性用之于社会科学，即意味着应用于经济学，那样，我们就可以根据经济学的各种理性决定建立数学模型。冯·诺依曼曾认为他能够给生活中的许多事物提供一种理性的、数学的解释，他的理论最终将被应用于解释外交谈判的失败，敌对双方在紧急情况下的合作，核恐怖主义的可能性，甚至约会、爱情、婚姻中不为人知的一面，即我们下一章的话题。但是正如他对自己的同事雅各·布罗诺斯基说的那样，扑克是他研究的起点，“真正的生活包括虚张声势，包括骗人的小伎俩，包括自问‘对手可能认为我会怎么做’，这些才是我的理论中‘博弈’的真正含义。”

让一个数学家去研究虚张声势、欺诈行为、猜心思这样的课题，很难想象会出什么成绩，但只要有一个人能够成功的话，这个人便是冯·诺依曼。他计算的功夫真是了得：战后，在普林斯顿，他参与设计了世界上运行速度最快的计算机。后来，他和这台计算机进行了一场计算技能比赛，并证明他本人算得比计算机还快。对于这样的比赛结果，无人感到惊讶，而这场比赛的发起人便是爱炫耀的冯·诺依曼先生。还有一回，人们求他协助一台超级计算机解决某个重要问题，他呢，抛开计算机，拿出铅笔、草纸，即刻做出了答案。即便有人能在挖掘的深度上超过他，但冯·诺依曼的速度无人能及。在20世纪四五十年代大家的眼中，冯·诺依曼的光辉甚至超过了与他同时代的、普林斯顿的另一位天才阿尔伯

特·爱因斯坦。这个说法绝对可信。他的同事们戏称他不是人，而是人形之神——由于对人的研究足够深入，于是能够模仿人的动作行为而不露一丝马脚。

不管怎么说，冯·诺依曼若想弄明白扑克，就必须从头开始。打扑克不能只凭运气，仅用概率去解释；打扑克也不像下棋，是纯粹的逻辑游戏，没有一点不确定的因素或秘密。扑克，看似简单，实际上却是一个非常微妙的东西。在每一局扑克赌局里，参与者在开牌之前下赌注，争取撑到最后，与对手比较牌面的大小。但扑克局里大部分的重要信息都是保密的。就像在玩一个拼图，每一个参与者只能看到拼图的一部分，却要通过观察其他参与者的做法，拼出整张图。扑克最好的参与者将得到“波特”[1]——赌注总数，因而赌得越大，在开牌的时候可能输得越惨。在很多情况下，尤其是高手过招的时候，没有开牌这个环节，因为如果其中一位参与者大笔加注，结果就有可能把其他人都吓跑了。简而言之，一位参赌者下的赌注和他手里的牌并没有直接关系。

新手们往往错误地认为虚张声势，或术语称“诈唬”能让手里一把烂牌起死回生，赢得“波特”。在1972年世界扑克联赛（The World Series of Poker）的决赛上，著名骗子阿马里洛·斯利姆赢得世界冠军的称号。他一开始诈唬次数太多，结果后来手里真有一把“葫芦”[2]，并最终赌上自己所有的筹码，可这时，他的对手，绰号“哈巴狗”的皮尔逊以为斯利姆又在诈唬，于是跟注，结果输了一大笔。一个从来不使用诈唬的参赌者永远赢不了大份“波特”，因为在他罕有的几次增加赌注的情况下，别人在开牌前就早早放弃了。

同时也存在反诈唬：在自己牌好的时候装出牌很烂的样子。在1988年的世界扑克联赛上，陈强尼（绰号“东方特快”，因为他赢钱太快了）摘得桂冠。他的策略是：放弃每一个加注的机会，仅在对手下注的时候叫牌。在赌局的最后一场，他的对手埃里克·赛德尔此时已深信强尼陈没有好牌，便赌上全部家当。而陈强尼则跟注，直接赢了整整70万美元，并由此第二次获得世界冠军的头衔。

试图欺骗对手，听起来像一个心理学问题，而不像数学问题。在这些诈唬、反诈唬背后，真的有一个与猜心思、心理战无关的纯理性战略吗？单纯凭数学可以解释这些欺骗性质的行为吗？冯·诺依曼认为可以。他在博弈论上的成就于1944年达到顶峰，那一年，他与经济学家奥斯卡·摩根斯顿合著的《博弈论与经济行为》（*Theory of Games and Economic*

*Behavior*）正式出版。该书包含一个形式不变的扑克赌局模式：两名理性的参与者在高度简化的规则下互相博弈。

为了理解冯·诺依曼的方法，您不妨在想象中打一把冯·诺依曼扑克。他的这种简化后的规则极大地限制了您改变赌注的权利，也不允许您与对手来回加注。但这套规则保留了扑克的本质：您与您的对手在每次发牌前各自先下一小笔赌注，并且您拥有优先权。

您抓了牌，便开始思考。这套简单的规则给了您两个选择：您可以或者立即看牌，或者赌上一大笔。在这场简化了的赌局上，您若选择看牌，大家则开牌，经比对，牌好的一方从牌差的一方那里赢得他先前下的赌注。（您的对手无权决定开牌与否，就像真正的扑克赌局，这么安排并不公平。于是，为了公平起见，参赌者轮流坐庄。）而您若选择加注，您的对手则必须做出他自己的选择：他可以弃牌，放弃这一局，输掉先前下的那一小笔赌注；或者他叫牌，跟注，以便在开牌时赌更大的。您怎么做才是理性的呢？而您的对手又应如何理性地回应呢？

实际上，这两个问题的答案是相联系的。您不应当未考虑对方的反应就做决定，对方也不应当在没弄清您的战略之时就草率跟注（或不跟注）。你们两个人各自战略的相互关系使得扑克赌局问题必须利用冯·诺依曼的博弈论才能解决，而轮盘赌则需用到概率论去解释。

乍看之下，这场简化版的扑克赌局似乎也让我们陷进了无休无止的推理之中。如果您在牌极差的情况下仍愿加注赌一把，那么您的对手只要有任何像样点儿的牌，就应当叫牌、跟注。而如果您只在牌极好的情况下才肯大笔加注，那么您的对手每次看到您加注，都应当弃牌。您的思想过程就如同一根环环相扣的链子："他怎么想？我怎么想？如果他知道我这么想，他又会怎么想……？"这根链子有终点吗？有，只要我们肯沿着冯·诺依曼的分析去找。

冯·诺依曼创造了一套完美的决策理论，他探讨的是理性的参赌者必然采取的做法。博弈论的主旨是，其中任何一位参赌者在知道了对方的策略之后就能确定自己应采取的对策而不再改变。整个理论通过探寻像这样相反相成的成对策略，从而找到正确的做法。还有很多种扑克打法不能用博弈论这个标准去衡量，比如，如果您的对手非常谨慎，经常弃牌，您就应当多多诈唬；而一旦您诈唬次数太多，您的对手便没必要过于谨慎。这两种策略就不具有相反相成的对应关系。可能傻瓜会这样打

牌，冯·诺依曼眼中完美的理性玩家绝不这样打牌。

我们正确的做法是，把两名参赌者应采取的策略放在一起考虑。您的对手的策略相对简单一些。因为这场简化的赌局使您没有弃牌的余地，对方则没有诈唬的机会。（或者说，因为您不能弃牌，所以他不能诈唬。但从另一个方面说，他可以弃牌，这就表明，您可以尝试诈唬。）因为他不能诈唬，他便应当只在牌比较好的时候跟注，在牌差的时候弃牌。问题是，对他来说，怎样的牌才称得上一副好牌呢？对这个问题的判断，取决于您诈唬的频率。

那么，您应当怎样做呢？如果您的牌极好，您应当加注。这样，若您的对手弃牌，您什么都不输；若对手跟牌，您则有机会赢他一大笔。如果您的牌一般，您则应当立即看牌。因为这时如果您仍选择加注，若对方的牌不好，他就会弃牌，这样您赢的只是他先前下的赌注，和您选择立即看牌赢的一样多；若他的牌很好，他就会跟牌，赢您一大笔，这时，您反正都是输。因而在您牌一般的情况下，您应当立即看牌，希望还有机会赢取他先前下的赌注。

那要是您手里的牌极糟糕呢？您应当立即看牌还是赌上一笔？答案也许出乎您的意料：您不应立即看牌。因为那样您就会在开牌时输掉这一局。您更合理的做法是：拿这把烂牌赌一把，因为只有这样，您才可能在他弃牌的时候赢他一笔钱。而唯一可能让他弃牌的做法，就是您大笔加注。在牌烂的时候加赌注，比在牌一般的时候加赌注对您更有利，很奇怪吧？这才是最完美的（理性的）诈唬。

您应在牌极糟糕的时候加注，还有第二层原因：这能促使对手增加跟牌次数。因为他知道您有时候赌的牌其实很差，这样他就不敢轻易弃牌。这便也意味着，在您牌好的时候下赌加注，对方跟牌的可能性更大，此时您则可赢个痛快。通过在牌差的时候大笔加注，还能使您的好牌赢来更多的钱——阿马里洛·斯利姆在1972年世界扑克联赛决赛最后一局那把“金葫芦”就是个例子。

冯·诺依曼在《博弈论》中写道：“诈唬有两个目的。其一，是在弱势的情况下表现出很强势的样子；其二，是在强势的情况下希望别人感觉你很弱势。”

冯·诺依曼的分析中最卓越的成就，是他从扑克赌局的内在逻辑中挖

掘出了理性的策略与战术。冯·诺依曼曾向布罗诺斯基解释过他给自己设的这个挑战，而今他成功了，并且证明，在扑克赌局里，诈唬绝非某种深不可测的人为因素，而是受控于数学法则的。冯·诺依曼所传达的信息是：甚至扑克里的诈唬这样一个看似心理学游戏的事物，都拥有其理性的、数学的基础。他曾把现实生活中的各种问题比喻成一局扑克比赛，如果这个类比有道理，那么，他在扑克上的成功则暗示着生活本身可能——仅仅可能——也拥有一个理性的、数学的基础。

冯·诺依曼的著作受到了极大的好评，并不因其是一本扑克指南，而因该书将经济学及各种社会科学建立在了逻辑学与数学的基础上。当时的一篇评论称："后世子孙或许会将此书列为20世纪上半叶最重要的科学著作之一。"但学术界对这本书的幻想不久就破灭了。大家很快发现，博弈论很难应用于现实生活。冯·诺依曼于1957年逝世，在他逝世后的许多年里，科学家们曾竭力尝试将博弈论与经济学问题、生物学问题以及军事战略等联系起来，但始终未能达到《博弈论》里所提出的理想高度。问题出在：冯·诺依曼在大家眼里或许是神与人的结合体，但若想把博弈论用到实处，则必须考虑普通人智力的有限性。

只要看一下冯·诺依曼眼中的"赌博"是什么样子，您就能明白其中的难度。他的"赌博"是对各种策略与可能的反应之间关系的数学描述。只要简单地做数学题，就能算出一套理性的行为步骤。这一切似乎颇为抽象，但冯·诺依曼的博弈论本身就很抽象。如果您现在感到摸不着头脑，那么您对冯·诺依曼的学说之难度就有了初步的感触。

冯·诺依曼方法的基本假设就是：两名参赌者都跟冯·诺依曼本人一样聪明绝顶。诺依曼希望弄明白，一场没有错误的赌博会是什么样子？他给出的答案，从原则上讲，可以适用于包括扑克在内的任何只有两方参与的"零和"游戏，即其中一方的损失成为另一方的收益。但该方法在实际操作中存在两个问题。

第一个问题是真正的赌局可能太过复杂，以致速度最快的计算机也难以计算出完美的策略。博弈论在现实生活中逐渐令人失望，究其原因，扑克模型就是最好的说明与例证。冯·诺依曼的分析富有智慧，且简单易懂，总结出了一些对打好扑克至关重要的思想，但其分析也并未成为指导手册。冯·诺依曼模型通过限制参与者人数、各参与者能做的选择、抓到的牌的类型等，从而实现了其简单化的目的。现实中的扑克玩法里各种错综复杂的细节就令人挠头。让某位玩家在1秒之内考虑到10

种可能性，他可能需从星系诞生之时就开始计算，才能找到在最流行的扑克玩法德州扑克下仅有的两位参与者各自的博弈论解决方案。如果现实的扑克就已经构成无法战胜的挑战，那么生活中的经济问题，如要求涨工资，或设计商业战略等，又该如何解决呢？

第二个问题是，若你的对手会犯错误，博弈论的作用则大打折扣。如果玩家甲不是专家，会犯错，那么玩家乙在赌博过程中则应当利用甲犯的错误赢钱，无须再去提防甲的聪明战术，因为甲根本不懂得这样的战术。对手越差劲，博弈论越不实用。

这个问题在扑克赌局上尤为明显。完美的博弈论扑克策略在面对会犯错的对手时（其实也就是我们每个人），可能错过许多好机会。长远来看，利用这套理论策略能够有输有赢，最后不会输钱。但在对付赌技很差的对手时，这套策略可能来钱很慢。这个对手也许经常使用诈唬，那个对手也许从不使用诈唬。对付前一种人，您需要采取保守的策略；对付后一种人，您需要大胆进攻。博弈论却假设这两种错误根本不会发生。

现实中的扑克玩家若想利用冯·诺依曼的理论赢钱，则必须具有极强的计算能力，甚至需超过半神半人的诺依曼本人。这位玩家还需不时面对一些“原生态”对手，他们可不按着冯·诺依曼给出的理想策略打扑克。

1949年，《博弈论与经济行为》出版整五周年，销量不佳，普林斯顿大学出版社在办庆典时打出的广告也稍显低调，考虑上面种种原因，也就不足为奇了。广告语称：“伟大的书籍往往需要时间来获得认可……这些书的影响范围远超过其读者群。”广告中还提到“读者中包括职业赌徒”。但没有丝毫证据显示冯·诺依曼的理论给扑克界带来了任何直接影响。



至少有一点可以肯定，年轻的沃尔特·克莱德·皮尔逊不是读者之一。1929年，“哈巴狗”皮尔逊在肯塔基州出生，仅比博弈论的问世晚一年。他家穷得可怜。他第一次见到白面包（当时算得上奢侈品）的时候，还以为那是蛋糕。在冯·诺依曼的诸位出版商竭力维护《博弈论》的时候，皮尔逊正随海军驻扎在波多黎各，工作是清理游泳池，以及靠打扑克赚钱。他在18个月的服役期间，给他妈妈汇

了1万美元，放在今天，就是8万多美元。皮尔逊第一个提出了举办世界扑克联赛的想法，并于1973年获得世界冠军。在取得所有这些成就的过程中，他从没想过一道数学方程式。

与许多早期的职业赌徒相似，皮尔逊总有办法使自己陷入各种麻烦事。他第一次逃往拉斯韦加斯是在1962年，那次他在纳什维尔拿高尔夫球杆敲破了一个赌注登记人的脑袋。起因是皮尔逊指责那个赌注登记人搞小动作，那人便先动手打了皮尔逊，皮尔逊还手，就出了人命。皮尔逊性格粗暴，而扑克赌博又是个混乱的行业。他在1963年迁到拉斯韦加斯定居，这次是因为他在纳什维尔的家中遭遇了入室抢劫。劫匪持枪闯入，将皮尔逊与他的妻子五花大绑，洗劫整幢房子，搜罗皮尔逊的赌场战利品。皮尔逊当时脑门被顶着枪，却冷静地动用其诈唬的高超技艺，骗劫匪说自己所有的钱都在口袋里，最终使5 000美元幸免于难。

皮尔逊的经历一点也不稀奇。他的对手阿马里洛·斯利姆有一次就被人抢了5万美元。当时他正在赌博，三名男子持枪闯入赌场，抢走了桌上的赌金。还有一回是在1976年，黑手党向阿马里洛·斯利姆施压。当时在谈判室里，幸好斯利姆那个做赌场经理的朋友班尼·宾尼昂派去了一大群装配了重武器的打手把他救了出来。事后，斯利姆回忆说："我一辈子也没见过那么多打手和那么多枪。"



这些人与普林斯顿和博弈论实在沾不上边。即便某个脑子不错的大学教授能利用博弈论，从皮尔逊、斯利姆这类人身上赢点钱，他大概也不会认为能有十分把握保证自己的钱包不受损。但这并不是教授们对拉斯韦加斯敬而远之的原因。真正的原因是，这些教授们清楚，天才冯·诺依曼最精华的理论也不大可能立即帮助他们打败皮尔逊与斯利姆之流，因为职业赌徒的各种策略得自于经验，而非数学计算。无论博弈论如何复杂，都不可能给一名江湖赌徒在职业生涯中学到的各种知识增添任何有益的补充。

这种情形在半个世纪之后，在经历了两个重要的发展过程后终于改变了。第一个发展过程是社会性的。随着几家大的娱乐公司进入拉斯韦加斯，逐渐地，人人都觉得在赌场里人身安全是能够有保障的，虽然财产可不一定安全。第二个发展过程是技术性的。书呆子们找到了一个实

战的场所——网络。这个场所在1988年时恐怕没有几个人听说过。

那时候，“网络扑克”（全称“在线聊天系统扑克”，英文缩写“IRC”）是深研书本的学者们追捧的对象。这种扑克是一个简单的扑克牌电脑程序，利用网络聊天系统技术（即今天在线聊天室的前身），让各地的玩家打一种较现实中简化了的扑克。此时还未到万维网的时代，网络的使用者仅限于专家级人物，电脑界面则是漆黑的背景上显示出亮闪闪的绿色数字。即使如此，仍有成千上万的人进入IRC系统，为跟人吹牛争点资本。虽然这里不用拿钱做赌注，爬到IRC排行榜的榜首也意味着击败了世界上最投入、最了不起的家伙们。

顶级玩家中有一位美国加州大学洛杉矶分校的博士生，名叫克里斯·弗格森。弗格森本科时的专业是计算机技术，此时，专攻人工智能领域，并打算给棋盘游戏“奥赛罗”设计一套电脑程序。弗格森在很小的时候就同时接触了扑克与博弈论。他的家人都是扑克游戏的忠实爱好者，他的父亲是数学教授，在美国加州大学洛杉矶分校讲授博弈论。（父子曾合力发表过一篇关于冯·诺依曼扑克模型的论文。）到了周末，弗格森有时候开车去拉斯韦加斯，靠跟游客们打传统扑克支付酒店账单。而网络扑克不仅加快了每一局的速度，而且提供了大量电子资料。对于想进到扑克圈子里，弄清为何扑克牌具有如此强大诱惑力的人们，ICR则是一个更好的实验场。

认为扑克的秘密就藏在某台安装了正确的博弈论方程式程序的计算机里的想法是错误的——那是一个羞辱人的计划。弗格森在2005年世界扑克联赛开赛前几分钟告诉我说：“如果你想靠打扑克赚钱，你的出发点就错了。你必须热爱扑克，并且你必须喜欢努力工作。”

冯·诺依曼为了找到完美的扑克战术，不得不先将游戏规则简化。同样地，弗格森选择了一种形式简单的扑克为切入点：即一副牌只有36张的亚洲扑克。亚洲扑克虽然比最流行的德州扑克简单一些，但仍是现实中人们在赌场里能玩到的扑克形式。因而其复杂程度远非冯·诺依曼能力所及。

弗格森所利用的工具是跟冯·诺依曼完全相同的博弈论，但有了技术的支持，他便能够算出在现实中打扑克所需的种种策略。首先攻克亚洲扑克，接下来就是德州扑克。

随着计算机速度的不断加快，弗格森通过各种数字运算，首先算出每把牌赢牌的概率。接下来，他利用博弈论探究对什么样的牌宜使用诈唬的手段，以及诈唬合理的频率；他还探究了在牌好的时候两种选择各自的利弊：加注过少，有可能被对手迎头赶上（算他走运）；加注过多，又可能把对手吓跑了。弗格森对自己一个表格接一个表格的研究结果都能熟记于心。

弗格森的研究终于得出了一些令人意想不到的结论。比如说，他的博弈论表明老一辈学院派扑克专家在牌好的时候加的赌注过多。传统人士都认为一旦你确信自己的牌比对手的好，你就应当大笔加注，迫使对手弃牌，这样，对手就没有机会再抓到好牌，以致超过你。但弗格森发现，在自己牌好的时候，少量加注，鼓励对手继续留在本局中，让他们期待能有抓到好牌的机会，这种做法也是可取的。有时候那些对手的确幸运，抓到了好牌，赢了赌局，但总的来说，在牌好的时候少量加注能赢更多的钱。

弗格森回忆说："我曾给颇有名望的扑克玩家们看了许多我的研究报告，他们很不以为然。我想这是因为他们不理解报告内容，所以不肯认同其结论。但我自信我算出的结果是准确的，大家意见上的分歧说明数学能够击败世界上最优秀的扑克玩家。"

类似的自信在弗格森身上随处可见。他清楚，博弈论之所以能够给他带来优势，是因为这个理论是正确的，而最优秀的玩家们错了。这和他在牌桌上赢的钱无关。可是，这种优势虽然的确存在，也只能算个小优势。弗格森揭示了理性的打扑克方法，结果却发现理性方法与江湖派高手们仅凭直觉的方法之间有很大的交集。

弗格森估测自己在做职业扑克玩家的第一年输了大约1万英镑。他的知名度最初并非来自牌桌上的成功，而来自他个性的外表。到20世纪90年代末，他已成为扑克届最容易被认出来的人物之一。他的络腮胡子和长头发瀑布般垂至肩部，遮住脸，鼻梁上架着宽大的太阳镜，头上顶着巨大的牛仔帽。这副打扮使他获得了"耶稣"的绰号。他在打牌的过程中尽力不表露出任何人类情感，同时，他也不大注意其他玩家脸部肌肉因紧张而抽搐的样子。他就像一台计算机，或像冯·诺依曼本人，只从牌面上获取信息。



理性扑克的时代在2000年拉斯韦加斯世界扑克联赛上拉开了序幕。最后的两位竞争者在击败了其他500位对手之后，面对面坐到了电视摄像头前。他们是弗格森与托马斯·J·克鲁蒂尔。克鲁蒂尔时年60岁，是来自得克萨斯州的江湖派扑克玩家。他是一位现时代的传奇人物，在很多人眼里，他是最棒的玩家，世界扑克联赛的冠军非他莫属。两人中，克鲁蒂尔经验十足，在这点上远超过弗格森。但弗格森打破了克鲁蒂尔在扑克世界里的统治地位。

在初上牌桌的时候，弗格森手中的筹码是克鲁蒂尔的10倍。但克鲁蒂尔打牌手法高明，运气又佳，逐渐耗掉了弗格森的筹码，使弗格森的领先地位岌岌可危。克鲁蒂尔诱使弗格森陷进了巨大的麻烦，同时极大地拉近了自己与他的距离。克鲁蒂尔此时已拥有几百万的赌注，这样看来，他仅下注1.75万美元似乎显得小气。弗格森由此确信克鲁蒂尔在诈唬。弗格森再次下注60万美元，这回，克鲁蒂尔赌上了自己的全部筹码，差不多200万美元。

弗格森停顿了5分多钟，计算利害得失。一方面，克鲁蒂尔赌得一路顺利，如果自己此时弃牌，克鲁蒂尔必将占得稳固的领先地位。另一方面，如果自己叫牌，并且赢了的话，世界冠军就是自己的了。弗格森估计，自己大概有1/3的概率能赢，比弃牌、输掉所有60万筹码的概率还大一点。弗格森后来说道：“考虑当时的赌注总额，我算的概率是正确的。”克里斯·弗格森算出自己输赢的概率后，脱下帽子，摘掉眼镜，蜷缩了一下，流露出了自己“人”的一面——疲惫、脆弱。接下来，弗格森叫牌、跟注。最后，开牌：克鲁蒂尔亮出A——Q，弗格森亮出A——9。

既然已没有筹码可赌，人们只好焦灼不安地看着5张公共牌一张一张地被揭开。弗格森刚才稍微有些高估了自己赢钱的机会，真正的比率是1/4。弗格森若想赢此局，5张公共牌里必须有一张对上他的9，并且一张也不能对上克鲁蒂尔的Q。冯·诺依曼的天使此时一定正注视着弗格森。当最后一张牌——9——被揭开的时候，弗格森知道自己赢了。随之，一直屏息凝视的观众们也意识到，弗格森赢了。弗格森张开双臂，跳起来，给了克鲁蒂尔一个拥抱。克鲁蒂尔是个了不起的人物，且历来以平静地接受霉运著称。他只说了一句：“扑克就是这样。”弗格森则同样从容地接受了自己的胜利。他这样描述那天的情形：“我先请所有的朋友们吃了一顿丰盛的晚餐，而后两个人开车送我回洛杉矶，我在车的后座睡着了——世界冠军

就是这样离开拉斯韦加斯的。”

许多扑克粉丝记住了弗格森的好运气。到最后一局时，他手里的筹码比排在他后面5个人的加起来还多，自此，弗格森就成了不死之神。打那回起，他向世人证明了他的成功绝非侥幸。在世界扑克联赛史上，仅有4人曾拥有过多于弗格森的筹码（克鲁蒂尔是其中之一）。而在2000—2004年，弗格森在世联赛上得冠的次数超过了他的任何一位对手10年内的成绩。他保持着一个相当强的“智谋”扑克纪录，即只与另外一位强敌同场竞技。这没有什么好稀奇：智谋扑克中，一对一、强对强的情况正是冯·诺依曼的博弈论最实用、最有效的地方。总之，毋庸置疑，克里斯·弗格森是21世纪最成功的扑克联赛选手。



博弈论历经半个世纪才创造出一位世界冠军，整件事儿似乎是对冯·诺依曼的方法极为严厉的批评。但事实恰恰相反。记住，博弈论假设参与者是理性的。如果哪个人仅通过阅读《博弈论》便能在拉斯韦加斯赢钱，那只能证明扑克玩家一点也不理性。克里斯·弗格森的成就来之不易，他打扑克的水平并不明显高出克鲁蒂尔等人，这样一个事实才是研究博弈论必需的前提假设。

我们在前一章曾看到约翰·利斯特以及他的实验，还有实验中所证明的论点：人们能从经验中获得理性决定。实际上，弗格森的奋斗过程正是该论点的又一例证。有时候，做决定的人，如皮尔逊、斯利姆、克鲁蒂尔等，并不一定能意识到自己一切行为的理性基础。

博弈论往往不欢迎这些从经验得来的潜意识中的理性行为，这是因为博弈论所分析的对象一般是非常复杂的。让普通人在实验室里打扑克，他们一定打得很烂。但若给他们一个机会，让他们从经验中习打扑克的诀窍，他们往往能更靠近理性战术，哪怕他们自己还不清楚这一点。

## 赢家的诅咒

有一个著名的现象叫“赢家诅咒”。该“诅咒”很自然地会呈现在拍卖会上：只有其他所有投标人都认为你出价过高时，你才能赢。只要我愿意，我随时都能激起这种“诅咒”，在人群中制造疯狂行为：我只需拍卖一坛子硬币。如果我让一大群人分别估测坛子里硬币的价值，我极有可能得到异常准确的答案。尽管如此，如果我拿坛子里硬币的价值办个拍卖会，我肯定能大赚一笔，因为至少一位投标人必将过分乐观，肯出高价。这就是拍卖会上对赢家的诅咒。

究其缘由，这种现象并非由于拍卖会制造了某种古怪的心理学奇行怪癖，而是因为拍卖会不同于民意调查，不能产生对硬币价值的平均估量值。相反，拍卖会自动选出了最高出价，竞标人越疯狂，结果就越棒。民意调查揭示了《纽约客》（*New Yorker*）专栏作家詹姆斯·索罗维基笔下的“群体的智慧”。相形之下，拍卖会上你能找到最蠢的大傻瓜。

理性投标人清楚这一点，并能够大大地降低自己的出价。他们可能会这样考虑：“我估计坛子里的硬币值20英镑。或许我应当出价18英镑，给自己留一些利润空间。等一等：我可能得到两个结果：一是我没有拍到这坛子硬币，那么不管我出价多少就都不重要了；二是我成功拍到这坛子硬币，那样的话，屋子里其他100位竞标者一定都认为坛子里的硬币不值20英镑。这说明什么呢？我极有可能过高地估计了坛子里硬币的价值，或许我更应该出价5英镑。5英镑好像太少了，但如果这就是本次拍卖会的最高竞价，5英镑则显得一点也不过分。”

实际上，只有博弈论专家们这样考虑问题。这种计算过程太困难了。也正由于这个原因，几乎没有人第一次打扑克就能打得好。正如有经验的扑克玩家知道怎样打好扑克，有经验的拍卖会投标人也知道怎样避免出价过高。举个例子来说吧：建筑公司的经理们经常要竞争同一个工程项目的建造权，招标会上只有要价最低的公司能获胜，有机会签合同。在现实生活中，经理们先粗略地估算出某个工程所需的成本等，再与其他公司竞争，这样不知不觉地就避开了“赢家诅咒”，从而打出理性的竞价。可还是这批经理们，若被经济学家请进实验室，让他们在模拟

拍卖会上竞标，他们则无一例外，每次都会受到“诅咒”。

有证据表明，甚至专业足球运动员在罚点球时都拥有完美的战术。他们选择的射门位置与利用博弈论通过极为复杂的计算得出的答案惊人的一致。事实证明，我们只要在自己熟悉的环境中，都能够掌握复杂的战略战术，并不一定要成为冯·诺依曼那样的人才行。

我们如果有时间去练习、熟悉某项博弈或竞赛，那样做的确很好。但20世纪最重要的一场博弈——在美国与苏联之间展开的对世界霸权的争夺，没有给我们这个时间。美苏争霸才是研究博弈论的学者们考虑的问题。冷战是必须第一次就成功的游戏。

冷战这场游戏的中心人物之一就是博弈论的创立者。《博弈论》出版之时，冯·诺依曼是曼哈顿计划（Manhattan Project）中最重要的数学家，他提供的方法极大地加速了原子弹研制成功、爆炸的进程。如果当初一切听凭冯·诺依曼的纯理性推理，许多他参与研制的炸弹可能早已被投放到苏联。幸好，当时还有一位思想家，利用自己对人类各种怪癖的深刻理解，挖掘出了博弈论的另一层含义，从而挽救了整个世界。其实，他对世界的贡献不止于此。下面我们来看托马斯·谢林。

# 发射原子弹的逻辑

1961年9月，马里兰州。戴维营屋子里的几位都是美国最优秀的外交政策专家与军事战略家，他们是：年轻的亨利·基辛格、国防部柏林问题最具权威的人物德威特·阿姆斯特朗上校、肯尼迪总统的国家安全顾问麦克乔治·邦迪与国防部武器控制副长约翰·麦克诺顿。他们这些天都没有睡过安稳觉。美国在联邦德国建有军事基地，并曾长期驻军于此。但自从苏联领导人赫鲁晓夫要求美国从联邦德国撤军，柏林立即陷入危机。几个月来，形势愈加急迫。

电话铃响，是从柏林的美军基地打过来的。坏消息传来：美国军队击落苏联飞机，打死数十名苏方士兵，东欧各地相继发生暴乱。接下来的几天里，更多篇幅短小、措辞生硬的公告表明，形势正在恶化：联邦德国的学生中也发生了暴乱。苏联的坦克已将西柏林团团围住，并以镇压暴乱为借口进入该区域。在坦克穿越路障的时候，美国空军轰炸机大肆轰炸，导致大量人员伤亡。苏联拥有强大的地理优势，而美国拥有核垄断的地位。此刻，向苏联投掷原子弹似乎已成了一步必走之棋。基辛格与邦迪终将如何决定？他们会按下发射的按钮吗？

就算他们真的决定发射原子弹，世界上也不会发生什么，因为这不过是戴维营里那几个人进行的一场模拟演习。电话那边不是柏林，而是哈佛教授、经济学家托马斯·谢林。

真正的柏林危机几个星期前就已基本解除，而且整个过程中美军一弹未发。赫鲁晓夫确实曾声称苏联对西柏林拥有绝对控制权，并宣称美军的反抗将引发战争。年轻、缺乏经验的肯尼迪总统正面临着一场考验。他首先询问了谢林对整个局势的战略分析，随后认定赫鲁晓夫只不过在虚张声势。事后证明，肯尼迪的判断是正确的。苏联并没有入侵联邦德国，只不过在8月筑起柏林墙，躲在墙后怒目而视。谢林当时的分

析是这样的："我们应当准备迎接一场勇气之战、说理之战、外交之战，而不是一场以毁灭为目标的军事战争。"

托马斯·谢林当时是空军下属的科研组织兰德公司的一名冷战顾问，他的工作就是利用冯·诺依曼的博弈论剖析一个史无前例的事件——热核战争的可能性。将一个关于扑克赌局的理论应用于理解两个超级大国相互毁灭的计划，这样的尝试未免显得过于疯狂，但这正是冯·诺依曼与他的追随者们所做的事。我们马上会看到，对于核战这件事，"零和"博弈的理论并不适用。那么又该如何发展核战略呢？实地演练行不通，而历史记录凑巧也不能提供任何可供借鉴的事例。

冯·诺依曼曾强烈要求采取进攻策略。这或许是巧合，或许不是，总之，冯本能地仇恨苏联，因为苏联占领了他的祖国匈牙利，而且他的数学分析也支持他这么做。在20世纪40年代末，苏联还不能自己制造原子弹，冯·诺依曼就建议以核弹突袭苏联。他曾在《生活》（*Life*）杂志上发表言论："如果你问'为什么不在明天就炸了他们呢？'那么我答：'为什么不在今天就动手呢？'"冯·诺依曼在知天命之年患了骨癌，生命的最后几个月都是在轮椅上度过的。电影《奇爱博士》曾从诺依曼身上汲取灵感，该片主角奇爱博士精神失常，且与诺依曼相似，以轮椅代步。（奇爱博士的扮演者彼得·塞勒斯称，片中的中欧口音不是模仿冯·诺依曼的，而是模仿基辛格的。）冯·诺依曼于1958年逝世。几年之后，标志冷战开始的柏林危机与古巴导弹危机相继爆发。

冯·诺依曼在创立博弈论之初，曾承诺这是一个既可以用来分析扑克，又可以分析战争的工具。但是不管这个类比措辞上有多好听，或者兰德公司的军事战略家们对博弈论有多信赖，我们通过分析即可发现，扑克与战争几乎没有相似之处。扑克游戏具有"零和"的性质：一位玩家输的钱就是他的对手赢的钱。而且扑克具有确定的打法与规则。战争既没有确定的规则，也不具有"零和"的性质。（生活也一样，没有确定的定义，不具有"零和"的性质。冯·诺依曼拿生活同扑克做类比的做法未免过于草率。）彻底避免战争，总好过一场毁灭性的对垒。而且一场热战未必改变得了美苏争霸的局面。虽说战争的确表现为利益冲突，这其中却不具有"零和"的性质。相比较热战同归于尽的结果，以冷战代替之，不能不说是一个双赢的局面。托马斯·谢林的战争演习也是他为促成冷战这个双赢局面所做努力的一部分。

从某种程度上讲，这些战争演习都属于实验室实验，相当于约翰·利

斯特所做的米老鼠像章现场实验的序曲。谢林意识到，无论博弈论的各个方程式多么有说服力，我们都不能抛开战争中“人”的因素。冯·诺伊曼是数学天才，因而热衷于数学定式。而谢林起初曾从事贸易谈判工作，于是更愿意避开这些定式，却对真实存在的威胁、阻碍、禁忌等概念更感兴趣。谢林的这些想法改变了博弈论的学术定位，使之不再是冯·诺依曼引领的抽象概念、知识分子的专利，而深化为人类日常生活的主流。

谢林认为，现实中人们之间的博弈，即各自考虑相互影响而采取对应的战术的做法，不仅受控于冯·诺依曼的数学分析，而且受控于问题本身的“聚焦点”。这些聚焦点在数学定式中不是看不见的。谢林不否认博弈论的重要作用，只不过他认为人们之间的相互影响大多很模糊、不确定，或许只有这些聚焦点才能最终引导我们看清可能发生什么，应该发生什么。

举个例子说，一名工会领导可能公开宣布“工人们要求涨工资，涨幅最低10%”，并以此试图增加其在谈判中的影响力。10%这个数字，从数学上讲没有任何意义。冯·诺依曼可能看不出一丁点儿其中的根据或基础。但是谢林知道，一旦工会领导宣布涨10%，这个数字就变得意义重大了。

关于聚焦点，谢林最著名的例子得自于一次他与朋友失散的经历：他们在一个陌生的城市走散了，于是互相设法找到对方。谢林经常像下面这样提问：你已与朋友约好明天在纽约见面，但由于沟通过程中出了问题，你们俩谁也不清楚具体应在几点钟、哪个地方见面，这时你怎么办？谢林曾拿这个问题问他的学生们，有人建议中午的时候到中央车站的大钟那儿等等看。（那些学生大概坐火车去过纽约。游客们可能给出一个不同的地点，如帝国大厦的顶楼等。）

人们在“找朋友”这件事上也用到了博弈论。每一位参与者都理性行动，努力猜测对方的策略，并相应地做出反应。但这里的博弈论较冯·诺依曼的原始想法更为简单，更为大众化。在谢林看来，大众化就是聚焦点，是最重要的，因为在如上的情境下，参与者需要相互理解。

谢林如此强调沟通的重要，所以他能想出同莫斯科开通热线电话的主意也就是意料之中的事了。谢林意识到，一次误会或某个雷达操作员的一个错误等类似意外事故都极有可能引发核战。一旦危机爆发，美国与苏联的领导人们也许会找错“聚焦点”，从而导致双方使用核武器。为

了不让危机升级到无法控制的程度，只有在这之前，双方迅速找到办法，联系上彼此，进行讨论、谈判，才有可能修复这种情形，走出危机。1958年，谢林向双方提议安装热线电话。在这之前，这个装置是不存在的。实际上，这台著名的“红色电话机”只是一部可双向通信的电传打字电报机。哪怕在冷战最黑暗的时刻，美国与苏联双方的操作员仍然每天都检测机器，互致问候。现在回想起来，装热线电话的必要性是显而易见的，尤其是在美、苏两个超级大国蹒跚着走过柏林危机与古巴危机之后，那时，还没有建起这套通信系统，然而其必要性却更加凸显出来。若不是谢林，人们怎么会意识到迅速、可靠的沟通方式竟会如此重要？

谢林反对使用核武器，他认为这是一个禁忌。为了加强此观点，谢林再次用到了自己的“聚焦点”思想。20世纪50年代，当时冯·诺依曼还在世，美国政府曾竭尽全力想证明核武器的使用并不逾界。艾森豪威尔总统的国务卿约翰·福斯特·杜勒斯争论称，禁止使用核武器的想法是基于一种对核武器与传统武器的错误区分，这样的区分是需要消除的。杜勒斯在1953年声明：“不管用什么方法，我们必须打破不准使用核武器的禁忌。”艾森豪威尔总统对此似乎表示赞同，认可了“核武器应当同其他军事装备一样随时可用”的政治信条。

谢林对杜勒斯的说法却不认同。他认为，在避免全面使用核武器的探索中，唯独应当强调一点：永远不能使用核武器。就像一个人不可能“轻微”怀孕一样，也不存在“少量”使用核武器这样的事。这则禁忌纯粹是心理上的，像冯·诺依曼这样的数学家是看不到它的，但它却真实存在，而且非常有用。1960年，谢林在哈佛大学和麻省理工学院组织了一系列研讨会，会上，他提出这套观点，作为关于妨碍物与武器控制的一个概括性理论的一部分。后来，也是在那一年，约翰·F·肯尼迪当选总统。谢林日后回忆道：

> 那时真是天赐良机，肯尼迪任命哈佛大学的一位院长做他的国家安全顾问，并且该院长曾参与了秋季武器控制讨论；他任命麻省理工学院的一位教授做他的白宫科学顾问，而该教授曾一直是这个群体中的一员。其实此院长与教授是同一个人，他就是我。我担任起国防部武器控制助理部长与美国国务院总顾问的职务。

谢林成为肯尼迪政府与约翰逊政府知识分子中的教父，他向罗伯特·

肯尼迪介绍自己的战争演习，向他以前的学生们提各种建议（因为这些人当时手握权柄），反对使用核武器，并提供维护这一禁忌最重要的学术证明。1970年，谢林与政府断绝关系。这时候，政府官员们对核武器的禁忌早已根深蒂固。2005年，谢林被授予诺贝尔经济学奖（竟不是和平奖）。谢林在其获奖感言的开场白中说道："过去的半个世纪中，人类最为伟大的事件就是阻止了这件事的发生。60年来，人类都不曾在愤怒中引爆核武器。"

谢林将"少量"使用核武器比作一个酒鬼口中的"一小口"：两者中都存在着"滑坡效应"。这个类比十分到家，因为谢林正在与自己的烟瘾做斗争。1980年，谢林写了一篇题为"自制在个人内心的斗争"（The Intimate Contest for Self Command）的文章，文章里他曾试图理解这样一类人："我们所有人都认识他，我们中的一部分人就是他，他讨厌他自己，他在烟灰缸里碾碎自己所有的香烟，他发誓这次是认真的，他再不会让自己承担患肺癌的风险，不让孩子们承担失去父亲的可能……可是3个小时之后，他又跑到街上，到处寻找仍在营业中的商店——为了买烟……他打算带孩子们去迪士尼乐园，他知道孩子们必定会做一些令他生气的事情，他事先已下定决心无论如何不对孩子们发脾气；可是当孩子们真的做了这些预料中的事情，他又大发雷霆，使整个旅行变得很不愉快。"

人会犯错，这是显而易见的道理。可尽管如此，谢林仍认为烟瘾、毒瘾、赌瘾等各种"瘾"都可以利用博弈论提供的理性选择观点来分析。20世纪70年代，（美国）国家科学院邀请谢林加入一个研究滥用毒品与上瘾行为的委员会。这时，他突然意识到自己的想法与其他人的观点竟然格格不入。委员会里的所有其他成员，包括心理学家、社会学家、律师等，都认为"瘾"君子们是不理性的，无可救药的。他们是从常识角度进行推理的：因为吸烟与吸食海洛因都是容易上瘾的行为，而且会产生可怕的后果，所以愿意养成这两种习惯的人一定是不理性的。这下谢林也糊涂了。



与谢林不同，经济学家凯文·M·墨菲与加里·贝克尔则更加明确地表示极度反对他们的观点。我们已经见过贝克尔了，他就是那个芝加哥停车场里的理性违章者。墨菲则年轻些，曾与贝克尔合著一本书。关于墨菲，也有一些类似当年人们形容冯·诺依曼的"半神半

人”的逸闻趣事。墨菲的一位同事给他打电话，请教一道数学题，该题目已经困扰了这位同事几个礼拜。这位同事后来回忆说：“在我想象中，他肯定会坐在餐桌旁，拿起笔，在餐巾纸上列方程式；他忘掉周围的一切帮我解题；10分钟以后，他打电话向我做讲解，而他解释的某些方面可能是我永远也想不出的。这时，我听到有人扑腾水的声音，还有孩子的尖叫，接着又是水的飞溅声，此刻，我才恍然大悟：那边没有铅笔，也没有草纸，墨菲正一边夹着话筒，一边给他的孩子洗澡！”



1988年，贝克尔与墨菲的研究有了成果。如果说他们的结论可令冯·诺依曼侧目，或许也算不上夸张，没什么好让人惊奇的。他们称：“瘾”君子们都是完全理性的人。人们消费易上瘾的产品，如香烟、酒精、老虎机等，之前已计算好，这些习惯带来的乐趣必将超过其中的痛苦。在贝克尔与墨菲看来，漫步于拉斯韦加斯里约酒店不会对理性选择的世界观构成挑战。这点是可以证明的：的确，老虎机上的玩家们一直在输钱，他们中的有些人可能已深陷其中不能自拔。但是他们在开始玩老虎机之前，已清楚地知道自己有可能上瘾，有可能最终陷入痛苦与不幸，他们却没有放弃，因此，他们所做的决定（从他们自己的角度看）是理性的。上瘾之后，他们宁愿继续玩老虎机也不肯戒掉这个瘾，这是因为在戒瘾过程中他们必将忍受更大的痛苦，这样看来，他们所做的决定仍是理性的。

不去戒掉某种瘾，甚至故意陷入“瘾”境之中，这样的决定可能是理性的吗？不妨考虑一个更为常见的“上瘾现象”，这个决定听起来也许就不那么古怪讨厌了。我每天早上第一件事就是烘咖啡豆。烘好后，将它们碾碎，冲一杯香浓的咖啡。我时不时粗心大意地用光了所有的咖啡豆。在这时候，我头痛，情绪烦躁，注意力无法集中。我处于上瘾后脱瘾的过程。我当然知道，只要等上几天，这些脱瘾症状就会消失，我便能从“上瘾”的状态中解脱出来。然而与此相反，我买来更多的咖啡豆。为了喝咖啡，我宁可上瘾。我真的很不理性吗？按贝克尔与墨菲的解释，玩老虎机成瘾，甚至吸食海洛因成瘾与我的行为在本质上是一致的，只不过造成危害的程度不同罢了。

哪怕一开始就上瘾，其行为也可能是理性的。想象一个小青年，他

正思考着要不要尝试一种新毒品。他知道所有试过这种毒品的人，至少在他们刚开始吸食这种毒品的时候，都觉得这“药”很棒。渐渐地，有些人发现自己的人生已堕落，尽管试图重拾最初的亢奋感觉，却越来越空虚，越来越绝望，种种努力都无济于事，最后或者忍受强制戒毒的痛苦，或者极为悲惨地陷入永远无法满足的毒品欲中。另一些人似乎却能够一直保持亢奋，相当满足地度过自己剩下的人生。那个小青年无法知道自己将落入哪一种境地。他吸食了这种毒品，此行为对他来说，是理性的吗？

如果你回答“不是”，那么请重读上面这段文字，同时把“尝试一种新毒品”换成“结婚”，把“强制戒毒”换成“离婚”。结婚与上瘾没有什么太大的不同。婚姻也许会不幸福，婚姻将限制你日后选择其他人的自由；当事情变得很糟的时候，结束婚姻，客观地讲，又将极其困难与痛苦。但同时，婚姻也有可能带来许许多多的快乐。第一次吸毒的人（或新婚的人）也许是在犯错，但他们相信，总的来说，他们的决定将来会产生好结果。再次按贝克尔与墨菲的解释，以上就是瘾君子们的想法和做法。

贝克尔和墨菲不但表达了对理性的信仰，还做了一些准确的预测。理性的瘾君子们知道昨日喝酒、吸烟会加重今日的酒瘾、烟瘾，而今日的再次喝酒、吸烟又巩固了明日的酒瘾与烟瘾。如果新一届政府宣布未来将提高酒税，酒鬼们可能认定，虽然当下伏特加还不贵，但这正是一个机会，帮他们彻底戒掉酒瘾。理性的瘾君子们甚至在他们消费的物品价格变动之前，便对可预测的价格变动有所回应。如果贝克尔和墨菲的结论是正确的，那么，这便是现实生活中瘾君子们应当采取的行动。

这种现象说起来令人难以置信，但绝对是事实。贝克尔与墨菲发现，每当烟民预测香烟可能涨价，那么在真正涨价之前，人们对香烟的消费就会减少。另一位研究人员则发现，赌博之瘾，似乎也是理性的：赌场一旦抬高其在赌客们的赌博收入中的份额，人们下的赌注量就相应地有所减少，不但当年如此，下一年，甚至后年都能看到赌注缩水。赌客们预测“下注”将会变得更贵，于是纷纷努力提前戒掉赌钱的习惯。

上面的行为用一个不太恰当的类比来说明，也许更能揭示本质，更易于理解：最近即将涨房租，你会怎么办？戒瘾难，与之相似，更换寓所也一样又困难又费钱。如果房东警告你3个月之后要涨租金，理性的你也许会立即着手寻找一个新住处。另一方面，如果当地的某个餐馆宣布3个月之后他们的菜要涨价，你则感到没有必要立即开始体验其他可

做替代的餐馆，你只不过会在菜价依然便宜的时候，继续享用他们提供的饭菜。说你对你的寓所上瘾了，对餐馆没上瘾，的确言过其实。但你与你的寓所之间确确实实存在某种难以割舍的纽带，这条纽带产生的影响与某种“瘾”产生的影响本质上是一样的。

贝克尔和墨菲还预测说，因为“瘾”是能够自我加强的，就像每一针毒品都创造出对下一针毒品更强烈的欲望。所以理性的戒瘾方式应该是“冷激式”的，突然地，一下子把瘾戒掉。这其中包括了一层惊人的含意：能使人上瘾的商品比普通商品对价格变化更为敏感，而且瘾君子们比未上瘾的消费者对相关商品的价格更为在意。一旦价格上涨，未上瘾的消费者可减少对该商品的消费，而已上瘾的消费者则更愿意彻底停止消费该商品。这听起来荒唐，可是曾有实例证明这是真的：当酒税增加，对酒精的消费则减少，同时，死于肝硬化的患者比率则急剧下降。换言之，当酒的价格上涨，反应最强烈的群体就是酗酒成性的那一群人，他们因此极大地减少了饮酒量。

经济学家们的又一发现是：尼古丁贴片广告[3]与口香糖广告似乎鼓励着本不吸烟的青少年开始吸烟。如果青少年是理性的，这就很容易解释了：这些广告告诉他们，现在有许多新方法可以帮助他们戒烟，因而理性地看，吸烟的风险降低了。凯文·墨菲对我说：“虽然看到理论有真凭实据做支撑总是件不错的事，可我还是认为这个‘发现’是人人都看得见、能理解的，毫无稀罕之处。”

经过上面的种种分析，那么，“瘾”这种现象，真的如贝克尔和墨菲争论的那样（以及他们的资料想表明的那样）是理性的吗？或者如谢林所在的委员会里其他人宣称的那样，“瘾”是不理性的？谢林认为以上这两种说法都与事实不符，但二者是可以调和的。仅凭直觉就可以知道：因逻辑、实例证据等表明“瘾”是理性的，就冒险让自己对某物上瘾是非常愚蠢的。在谢林看来，“瘾”既不是完全不理性的，也不是完全理性的。“瘾”是一场战争、一场以自我控制为目标的战争。谢林这句话不是一个随便、诗意的类比，他的意思是，只要想戒瘾的人找到正确的战术，就能打赢这场战斗。



谢林时常讲起这样一则故事：某个男人的妻子正在努力戒烟。在经历了一段痛苦的时日之后，她戒掉了烟瘾。这时，她的一位朋

友登门拜访，走的时候不小心落下了一包香烟。妻子对香烟的短期渴望可能迫使她做出一些她本不该做的事。那么在这之前，做丈夫的就应当拿起香烟，扔到厕所。这是一场小型的争夺战，妻子烟瘾难控，冲动不已；丈夫则颇有远见卓识，以智取胜。

接下来，谢林将对这则故事做些许调整，重讲一遍。这回，一个单身汉正在挣扎着努力戒烟，他的朋友落下了一包香烟。他呢？把香烟塞进口袋，打算日后再还给朋友。但一杯威士忌下肚后，他开始感到这包香烟强大的诱惑力。他有耐性差、烟瘾大的一面，也有意志坚定的一面，不等后者向前者投降，他立刻意识到可能发生的可怕后果，于是他把烟扔到了马桶里。同样地，这也是两名决策者的小型争夺战：一个耐性好，另一个渴望速战速决——只不过这两名决策者其实是一个人的两个方面。



谢林将上瘾行为看作是一个人的精神内战，并因此发展了所谓的“自我经济学”[4]，他当时只能完全依赖于自我反省。如今出现了一个新的研究派别，这群研究人员自信而勇敢，自称为“神经经济学家”[5]。他们拿理性选择理论加上大脑扫描仪做武器，正渐渐得出了一套关于人脑的观点，他们对决策过程的研究同时为谢林的人格分裂模型提供了一些惊人的实例证据。这些人做研究不靠深思与猜测，而是利用高科技的扫描仪去观察大脑中“耐性差”的部分。

大脑耐性差的部分叫作多巴胺系统。给猴子一块点心，我们在大脑扫描仪中就能看到猴子的多巴胺系统亮了起来，就像点亮着的圣诞树一样。这一系统的设计，似乎就是为了对愉快的事（比如点心一定很美味）做出即时的预测，从而迅速决定应采取的行动（吃掉它！）。但使人上瘾的化学物质能导致多巴胺系统失灵，而有一些研究员甚至认为，非化学性的上瘾行为，如玩老虎机，也能对该系统造成同样的损害。

精神内战的另一方是认知系统。该系统能够更好地指导人在不确定的环境中做长期决定，但整个系统的启动过程颇为缓慢。多巴胺系统速度快，通常也很可靠，但在某些情况下也会做出错误的预测。人类从这两个系统中汲取信息。显然，这是自然选择的各种力量形成的折中办法。看：托马斯·谢林的“自我经济学”经过更新，成了“神经经济学”。

技术含量低的实验亦能轻松揭示两个系统的矛盾。曾有一个实验，实验员给受试者提供一份食品：水果与巧克力，请受试者二选一。70%的受试者选择了巧克力。但当实验员更换了选择的题目：“我下个礼拜要给你带点食品，你想要水果还是巧克力？”再去问另外一些受试者，答案正相反，75%的人选择了水果。

在另外一个实验中，受试者可选择看一部庸俗的搞笑电影或一部成功反映复杂社会问题的影片。当被问及当天想看什么电影时，一半以上的人选择看《肥妈先生》（*Mrs Doubtfire*）之类的喜剧影片；而当他们被问及一周之内想看什么影片时，却出现了不同的答案：将近2/3的人都认为《蓝色情挑》（*Three Colours*：*Blue*）或《辛德勒名单》（*Schindler's List*）似乎是更好的选择。让他们提前选择以后想看的电影，大家似乎都很看重这样一个事实：看《蓝色情挑》能够增加修养，使自己更加明智地度过以后的人生；而让他们立即选择当下想看的电影，大家又都觉得在搞笑情节中度过一段放松随意的时光胜过长期收益。

神经经济学家中的一员，丹尼尔·里德曾告诉我说，他以前订过一种网上电影租赁服务，那时候，他不断更改选定的电影播放顺序列表，结果那些高品位的电影一次也没有排到过播放列表的第一位。显然，如果你想观看一些文化性较强的电影，就要提前预约，之后，离电影租赁网站远远的。

第一个指出这些矛盾，或将上瘾行为描绘成一场自我控制的战争的人不是谢林，但谢林是第一次明确地从战略角度思考“瘾”问题的人。遗憾的是，他在自己的戒烟战斗中也犯了一个战略性的错误。1955年他戒烟了，但1958年，他在伦敦的一家餐厅里，从“以前常见的，挨个餐厅转悠着卖雪茄的妇人”手里买了一支雪茄。他认为自己已经有了免疫力，能够不受烟之诱惑，但其实他在多年戒烟的过程中仍饱受精神折磨。

谢林在戒烟的路途中虽然一开始绊了一跤，但他身为战略家的经历给了他重新站起来的战术和窍门。不是所有这些都管用。他意识到自己不具有戒烟所需的意志力，但他同时也认识到，自己曾含糊许下承诺：“以后少吸烟。”鉴于自己有耐性差且又渴望吸烟的一面，这一半自我能很轻松地绕过曾许下的承诺，因此他决定创造一条“清晰的界线”，就像他在阻止使用核武器的争论中曾提到的那样。他告诉自己，晚饭之后才能吸烟。多年来他一直遵守这条规则。不幸的是，谢林自身中软弱

的那一半也同样是位专家级的战略家，结果，可怜的谢林教授发现，自己下午5点30分左右就在到处找三明治。这样，他既无须打破自己给自己定的法令，还能早点抽上一口烟。

谢林的策略可以直接从教谈判的课本里找到：给出一个具体的（至少从表面上看）明确的承诺。赫鲁晓夫挑起柏林危机的时候，肯尼迪就采取了这条策略。他没有做一些含糊的表态，如“我们将采取必要措施维护自己的利益”之类，而是做了一个明确的声明。肯尼迪先是阅读了谢林对整个事件的分析报告，4天之后，他在电视上宣布：“我们已经说过，对柏林市的进攻将被看作是对我们所有人的进攻。”这样一个公开的承诺使肯尼迪难以忽视敌人的任何一次进攻，从而也说服赫鲁晓夫不要轻易发起进攻。

一位好的谈判者知道，当前面许下的承诺带来不可协调的分歧时，应在不改变承诺的情况下，找到一个折中办法。肯尼迪在后来的古巴危机中就是这样做的。而工会领导公开宣称工人不接受10%以下的工资涨幅，也是利用了同样的战术。这类公告的想法就在于，工会威胁要离开谈判桌时，这样的承诺能增加其可信度。同样，我们也可以看到，在工资谈判中，这些战术可能不如谈判者们所期待的那样奏效。为什么呢？因为聪明的企业代表们会狡猾地削弱或避开这条工会承诺：3年之内涨10%怎么样？或者今年就涨10%但条件是必须达到某个艰巨的生产目标。

谢林戒烟的例子，其实就是“晚上”5点30分吃一个三明治，5点33分吸一根香烟。

为什么这些禁忌和聚焦点能起作用？还没有哪个经济学家给出过令人信服的解释。但它们的确行之有效，哪怕其效果称不上完美无缺。不然，人们怎么会决定从1月1日开始努力戒烟，而不从上一年的12月24日就开始呢？

和谈判者相似，一个对某事物上了瘾的人，也许可以通过提前做一些约束性的决定来获得某种好处。举一个日常的例子：正在节食的人只在饱餐之后才去买食品，而且以网上订货的形式，这样，他就可避免在看到蛋糕、薯条时受诱惑。再举一个复杂一些的例子：经济学家理查德·塞勒与斯罗莫·贝纳茨设计了一套名为“明天储蓄更多”的金融方案。其中，全体雇员通过拨出日后将会增加的工资的一部分到自己的养老金账

户下，从而增加了养老金。这套方案差不多使雇员们的退休储蓄翻了两番。

在上面两例中，人自身中具有前瞻思想的一面都战胜了耐性差、意志薄弱的一面。而谢林通过观察又注意到，人到底应当服从哪一面，并不总是那么容易就能确定的。有趣吧？人们可能会过度节约、过度锻炼、过度节食，以及违背自己真实意愿去参加各种“提高性”活动，如订阅《泰晤士报文学副刊》（*Times Literary Supplement*）或加入皇家歌剧院（Royal Opera House）成为会员。

同样，在现实谈判中，谈判者可以通过“捆起自己的手”达到巩固地位的目的。售货员告诉你他们没有权力给你打折，就是利用了这一策略。但该策略也可能导致事与愿违的结果：就像某位女士在自我两面的谈判中采取了该策略，结果从来没有用过自己的健身房会员卡一样。在电影《奇爱博士》中，苏联建造了一套世界末日设备，一旦苏联察觉美国有任何向其进攻的迹象，它的电脑就会发出指令发射出所有导弹。这样的一套设备，其危险性是显而易见的，但苏联通过它表明了其复仇的决心和能力，使美国不敢轻举妄动。这就是奇爱博士（冯·诺依曼的化身）给出的解释与推理。不用说，可以预见的人为过错能够干预结果，事情不可能完全按计划进行。（在拍这部电影的时候，导演斯坦利·库布里克曾向谁问过意见？除了托马斯·谢林，别无他人。）

这样，理解酒鬼的行为变得不那么困难了：一个女酒鬼，在她从报纸上读到酒税即将上涨的消息后，其理性的一面可能已成功地劝服她决定戒酒；但还是这个人，一旦抓到一瓶酒，也可能再次拼命狂饮。尽管染上某种“瘾”的人，像有烟瘾的谢林一样，也许会做出错误的选择，陷入自我矛盾，并饱受自己的各种缺点的折磨，但他们也能够权衡成本与收益，预测各种诱惑，并采取相应措施避开这些诱惑。

谢林本人经历了15年的艰苦斗争，终于打赢了自己的精神内战。2005年我见到他的时候，他已30年没有碰烟了。这位84岁高龄的老人，精神矍铄，身体健康。

让我们的思绪回到拉斯韦加斯。毫无疑问，弗格森在2000年世界扑克联赛上的胜利是博弈论史上的一个里程碑。但从多个角度看，这件事都称不上典型。弗格森的方法直接得益于冯·诺依曼的纯数学智慧，但在现代经济学研究中，虽然仍离不开数学，博弈论最成功的案例则大多属

于谢林提出的“非数理博弈论”：在理论上更简单，而且更注重现实生活中繁多的细节。

举个例子，就在弗格森大获全胜的三个星期前，英国政府也取得了一个巨大的胜利：从一场3G牌照拍卖会上筹集了225亿英镑。这次拍卖会的策划人是一群研究博弈论的专家学者。有据可证：该拍卖会是近几年来关于博弈论的最引人注目的成功案例。此次英国3G牌照拍卖会的主要策划人之一保罗·克伦佩雷尔后来解释说，成功的拍卖会策划并不要求利用数学空想博弈论，而只需要用到大学本科生就能够解释清楚的基本经济学思想：鼓励竞标人来到拍卖会现场、发现漏洞立即补救、防止欺诈行为等。成功或失败就在于能否把这个充满种种不确定因素的世界中最根本的东西弄明白。此次拍卖会的策划人与弗格森相似，也曾利用一排排计算机去探索所有的可能性，但他们与弗格森的不同之处在于：他们寻找的是简单的战略、明确的聚焦点，以及明显的错误。

弗格森在博弈论方面的高深造诣令他依旧是牌桌上叱咤风云的人物之一。但与此同时，就在里约酒店门外，许多略显卑微、有谢林风格的自我控制战斗正在激烈地进行着。一些有赌瘾的人无法靠近老虎机，因为赌场经理与各位保安会拦住这些人，并礼貌地把他们领到出口。里约酒店禁止他们入内，不仅如此，所有哈拉旗下经营的赌场都禁止他们入内。（哈拉公司经营世界上最大的赌场连锁店。）被禁的人们男女都有。谁给他们下的禁令？不是警方，也不是哈拉赌场的经理层，而是他们自身中更为优秀的那一半自我。任何人若因染上赌瘾而痛苦不堪，或一见到老虎机多巴胺系统就失灵，则可以给哈拉公司打电话或登录哈拉公司的网站，主动要求哈拉公司禁止其入内。将一个人分为两半，其中的理性决策人这一半在哈拉公司的形象识别软件以及几位友好的保安的帮助下，战胜了目光短浅、有赌瘾的另一半。如果你无法只靠自己打赢这场战斗，不妨寻找几位盟友。

博弈论向我们展示了扑克、战争，甚至上瘾行为背后潜在的逻辑关系。该理论必然要求人们透过理性的眼镜看世界，但它最大的用处却在于揭示了我们平常想不到的事物中（如拉斯韦加斯的老虎机）简单、大众化的理性之所在。那位满腹自信，“半人半神”的冯·诺依曼一定早就急切地期待着他所深爱的博弈论能在拉斯韦加斯取得胜利。如果他知道现代博弈论不但能成就克里斯·弗格森的辉煌战绩，而且能帮助玩老虎机上瘾的人们走出进退两难的精神窘境，他也许会更惊讶吧！

---

[1] 波特，pot音译。——译者注

[2] 葫芦，即非常好的牌，三张点数相同的带两张点数一样的。——译者注

[3] 尼古丁贴片广告是贴于皮肤上的广告，以助戒烟。——译者注

[4] 原文为egonomics，为作者自创词汇，ego（自我）与economics（经济学）的合成词。——译者注

[5] 原文为neuroeconomists，合成词，neuro（神经）与economist（经济学家）的合成词。——译者注




# 第5章
# 最佳离婚率真的存在吗？

人们会选择什么样的人约会？

婚姻存在竞争吗？

为什么大城市的女孩子不容易找到男朋友？

离婚、避孕药对女性工作成就有多大帮助？

男女各在婚姻中占哪些优势、劣势？

○ 理性行为甚至伴随着人类最冲动的感情——爱情

○ 借此方法认识20世纪的社会巨变——职业女性激增、高学历女性大涨、离婚率攀高



纽约有130万单身男性、180万单身女性，在这300多万人中，只有12人认为自己目前的性生活已足够，不想再找更多的性伴侣。

——《欲望都市》（*Sex and the City*）台词

## 速配与男女比例失调

泰格泰格是一家大型酒吧，位于剧院所在街区的心脏地带。酒吧内烟雾缭绕，声音吵嚷，空气中还弥漫着费洛蒙的味道。你若喜欢这种氛围，可以在这里约见朋友，品鸡尾酒，或来一杯夏敦埃酒，总之，这是个不错的地方。你若想寻找爱情，这里也一样是个好地方。我去那儿的时候，进了酒吧靠里面的一个包间，这里空间稍小一些，也略安静些。酒吧里有不少这样的包间，里面的客人都提前登过记，要求酒吧额外提供一些婚介性质的服务。这些人引起了我的兴趣。

他们正在进行一场“速配”约会：二十几个男孩、女孩聚到一块，共度晚间时光，整个活动由速配公司组织，并派出一名司仪做主持人。其活动方式现在正越来越常见：每个人发一张名片、一支笔、一张用来做选择的表格，还有一大杯饮料。女士们先在散落屋内的各张小桌子旁分别就座，然后主持人摇一下铃，敦促所有的先生们快速找到自己被分配的“约会对象”。于是每对男女开始“约会”，为时整3分钟。到时间后，主持人再次摇铃，“情侣们”互相握手，当然，勇敢一些的则会互相亲吻对方。之后，男士们换到下一张桌子，再与另外一位女士开始“约会”。半小时后，每位男士与每位女士都互相“约会”过了，每个人也都在自己表格上的名字后相应地选上了“中意”或“不中意”。表格上的信息第二天会在网上公布。但在这之前，所有人都可以在互不知情的情况下，怀着极为愉快的心情与酒吧里的“对象”畅谈，甚至选择带自己的女伴或男伴回家过夜。

我去这家酒吧是为录一个电视脱口秀节目。节目里，我以专家的身份出镜，任务是利用经济学“帮助”普通人。这次节目里被恶搞的对象是一个名为安迪的志愿者。我随口胡诌了一通与真正的博弈论根本不沾边的“博弈论”，安迪就勇敢地称他同意我的观点，他会利用这套理论劝服

他最喜欢的女孩跟他来一次正式约会。等我严厉斥责他把博弈论绕得乱七八糟时，他已经在电视台上大出洋相。那一次安迪表现不佳，而我那个以经济学为工具实现人的自我提高的计划也没有成功。

你也许会以为这将是任何一位经济学家第一次也是最后一次胆敢在“速配”约会现场露脸，但实际上并不是这样，我们恨不得多来几次。哥伦比亚大学的经济学家们甚至自己组织了一场“速配”约会。自从冯·诺依曼承认博弈论可以帮助我们理解爱情与婚姻，经济学家们就一直对人们如何选择自己的另一半，以及两性关系的运行机理兴趣不减。如果你希望弄清楚人们选择另一半时采取的方式，“速配”约会则是一个非常棒的着眼点。每个人面对许许多多潜在的另一半都会做出怎样的反应？而你若想在传统的约会情境下收集这类信息，简直是不可能的事，除非你拥有望远镜、窃听器，还有一名优秀的私人侦探帮助你。

显然，爱情、约会与婚姻只用理性选择理论来解释是不够的，但理性选择却是这一串故事中的重要组成部分。生物学家或诗人也许能解释我们为什么会陷入爱情，历史学家能够讲述各个世纪中婚姻制度的演变历程。而经济学家则告诉你爱情背后潜在的逻辑关系，也就是爱情的原因与基础。

本章将探讨婚姻市场上的竞争关系与供求关系。等一等，爱情里真的存在竞争吗？如果你的答案是“否”，那么你是幸运的——很显然，你所深爱的对象从来没有跟你最好的朋友发生过什么。或者你认为供求关系只是经济学家们分析工具包里的几大件之一，在人们对浪漫爱情的讨论中并无一席之地。那么，不妨把你的观点分别告诉学工程的学生（基本都是男生）与学护理的学生（基本都是女生）。在全世界的大学里，这些学生们都在组织护士与工程师派对。

我们将着重考察在适龄男女比例失调的地区人们的理性反应。《欲望都市》里的女主角凯莉·布拉德肖给我们讲述了许多因纽约单身女性数量超过单身男性而导致的这些女性陷入各种困难的故事。我们在本章开头的引言就是出自布拉德肖之口。我们将会看到，两性比例哪怕只有一点点不均衡，都可能引起惊人的影响。

在此之后，我们将探讨婚姻内部或其他长期非婚交往关系中存在的理性讨价还价现象，如谁上班，谁照料小孩，谁负责购物，谁在婚姻触礁时提出离婚申请等。有时候，人们能感觉到这种讨价还价的存在，但

并不明说。我们希望丈夫与妻子相亲相爱，都喜欢对方陪伴在身旁，做一对浪漫的爱人。但同时夫妻双方又是一个经济结合体，分摊家务劳动，共同支付抚养孩子的费用，以及让每个家庭成员都感到家的温暖。20世纪70年代离婚率急速上升，在其现象背后的真正原因是经济变化，换句话说，就是人们对不断变化的各种刺激所做出的理性反应。同样，妇女大踏步地追求工作机会平等，原因也是经济变化。她们的平等运动富有戏剧性，而且仍在上演。我们将了解理性反应是如何将离婚、避孕药与妇女在工作岗位上取得的各种成就铸成了环环相扣的一个圈，其实这三个问题都与长期交往关系中每对男女之间的各种谈判紧密相连。

但是首先，我们得解决一个古老的问题：人们是否会花上一生时间寻找那个“唯一”，唯一的某一个人，或者说得更明白些，特定的某一类人？那个人既与自己个性相合、社会地位相符、事业上志同道合、经济上互相匹配，同时又是个绝佳的性伴侣——这就是“唯一”。或者人们是否会根据自己可能碰到的“货色”，适当调整自己的标准？换个问法就是，到底浪漫派正确，还是眼中只有利益的现实派正确？

对这个问题，我承认我无法给出确定的答案。哪怕新一代经济学家中最具发明创造才能的人也未曾设计出哪个实验能够证明人们在婚姻中是否会根据市场行情上下调整自己的标准。但学者们在对“速配”约会的研究中找到了一些具有揭示性意义的证据：请出经济学家米凯莱·贝洛特与马尔科·弗朗西斯科尼。

“速配”约会中的男女能够向他们见到的任何人提出约会邀请，并在下一轮向新的对象发出邀请，从而最大限度地减少了被拒绝时的窘迫感。这应该能够表明，对大部分人来说，提出约会邀请便是一种简单、直接的方式表示接纳对方。没有人会向自己不愿接纳的对象提出约会的请求，也没有人会在自己期待与之约会的对象面前压抑情感。在贝洛特与弗朗西斯科尼的成功劝说下，英国最大的一家婚介服务机构愿意向他们提供关于3 600位参与者在“速配”约会中的活动情况的信息。在这些人中男女各半，每个人在差不多两年的时间里都曾参加过84次“速配”约会。两位学者能够从信息中了解到谁参加了哪一次活动，以及谁又向谁提出过约会邀请。

女性向她们遇到的男性提出约会邀请的数量占男性总数的10%，而男性则稍微不那么挑剔，他们向20%的女性提出过约会邀请，但男性的成功率仅为女性的一半。听到这个，很多人都并不感到惊讶。高个儿男

性、苗条的女性、不吸烟的人以及专业人士收到的邀请相对较多。听到这个，更是无人惊奇。但下面的结论也许会令您非常惊讶：通过研究2 000个分别举行的“速配”约会，也就是100个小时生硬的对话，下面这点已越来越明确、清晰：参与者似乎会根据当次“速配”约会上出现的人系统地、理性地改变自己的择偶标准。看来，人们根本没有在寻找“唯一”。

举个例子说，男人不喜欢太胖的女人。那么你可能会想：如果哪一天晚上两倍于平常数量的胖女人现身约会现场，那天晚上男性们提起约会邀请的数量一定会有所减少。但实际情况并不是这样。男性们提出约会请求的频率跟平常完全一样，也就是说，当体重两倍于平常的胖女人出现的时候，收到约会邀请的胖女人数量也是平常的两倍。

与之相仿，女人更喜欢高个儿男性，不太喜欢矮个儿的。但如果那个晚上的男性都不足6英尺（约合1.80米），矮个儿可就交好运了。大多数人更青睐于受过良好教育的人做自己的交往对象，但如果博士们都不在场，人们也会向有过退学史的人提出约会请求。如果人们真的在寻找某一特定类型的人做交往对象，我们本可以这样期待：在人们寻找的类型不在“速配”约会现场的时候，大家的反应就是失望、耸肩，然后搭公交车回家，决定在电视机前度过星期六的晚上，并希望下一次出席“速配”约会的人更合心意。但实际上根本没有这回事儿，人们的反应恰恰相反：在可供挑选的人“质量差”的时候，大家就降低自己的择偶标准。

注意：这则实验并不表明人们并不挑剔。即便当晚男人拒绝了80%的女人，相比之下女人也要更挑剔些。该实验真正说明的道理是：人们在挑剔余地大的时候便愈发挑剔，在没什么挑剔余地的时候，则会选择将就。说得通俗一点，就是人们在婚姻市场上，对自己有能力得到的“商品”感到很满足。弗朗西斯科尼曾告诉我说，据他估测，人们对吸烟或者不吸烟的人提出约会邀请，98%关乎“市场情形”，只有2%受控于人们永恒不变的要求或期待。人们请求约会的对象是高、矮、胖、瘦，是专业人士还是一般办事员，受教育程度是高还是低，90%以上取决于当晚可供挑选的参与者情况。大家只有在年龄上不匹配时，才真正有可能（也只是“有可能”）考虑等下一次“速配”约会再说，同时希望下次出现的男/女朋友能够与自己更加匹配。即便在这种时候，个人喜好的重要性仍不及市场机会的重要性。在这场现实派与浪漫派的战斗中，现实派轻松赢得胜利。

弗朗西斯科尼曾向我解释说：“你向谁提出约会请求，主要在于谁正好坐在你面前。照这种情况，那个人则有很大的随机性。”弗朗西斯科尼是位魅力十足的意大利人，我猜，他要是被硬拉去参加一场“速配”约会，肯定有很多人向他发出约会邀请。

现在我们知道，人们在思考下个星期六跟谁约会的时候，似乎都愿意满足于自己现成的人选。这个事实当然不能证明人们在思考跟谁结婚的时候，其标准也同样具有可塑性，但是，我们总是从见到的人里选择约会对象，又从约会的人里选择结婚的对象。此外，如果在婚姻市场上你拒绝了所有人，你将孤独终老；如果在某个特定的晚上的“速配”约会市场上你拒绝了所有人，你可以几天后再参加一场“速配”约会，这时，约会组织者甚至会帮你承担费用。（举办人出于礼节，会邀请那些一次也没有发出约会请求的人再参加一场“速配”约会。）人们维持择偶标准不变的成本是这样低，如果人们对婚姻中另一半的标准真如浪漫派们愿意相信的那样一成不变，那么为什么这些标准到了“速配”约会现场又如此具有弹性？我怀疑，人们既然在约会的时候能根据情况调整标准，那么在长期交往关系中也同样能够根据情况做相应的调整。

以上也许已经足以使你厌恶经济学家们对约会与婚姻所做的分析，但我仍希望你不要感到扫兴。是的，经济学家们认为“婚姻市场”就是约会与婚姻发生的地方，但这并不意味着在此市场上，妻子、丈夫是可以买卖的。这仅仅表明在约会与婚姻生活中，存在供给，也存在需求。注意：存在需求，则不可避免地会存在竞争。对于这点，凯莉·布拉德肖有着深刻的理解。从她那份对130万男性与180万女性的小小统计中就能看出来，任何人，只要曾经向朋友抱怨过“所有好男人都让别人占去了”或“突然之间大家都成双成对了”，就能明白供给、需求与竞争的意思。这三者都不否认世上存在真爱。但即使爱情是盲目的，相爱的人可不盲目。情人们非常清楚摆在自己面前的机会，并且会在约会的时候理性地考虑如何利用这些机会。他们还会做一些重大、理性的决定，以使自己的前景更加看好，或使自己在前景不看好的时候也能应付自如。我将向大家展示，约会市场上的供求关系能激励人们去工作、去学习，甚至跳槽，以寻找更光辉的事业前景。我们还将看到：在男性稀缺的地方，女性的反应就是多念书，以延长留在学校的时间。而在男性格外富有的城市，女性也格外多。（不知凯莉·布拉德肖曾否思考过，住在曼哈顿的女人如此之多，也是有其原因的啊！）爱情不理性，但相爱的人是理性的。

当一种性别的数量超过另一性别的数量，哪怕只超出一点点，就会在理性的情人中产生惊人的影响。想弄清楚原因，我们则需要参观一个假想的地方，一个仅存在于经济学家们奇妙的想象中的地方：婚姻超市。

## 婚姻超市：经济学太空中的一个地方

跳场探戈需要两个人，结婚也同样是两个人的事。结婚要求你先出去找一个想娶或想嫁的人，然后再说服那个人答应你。这是个配对的问题，这个问题在婚姻中绝非罕见。找工作，从感情上说，与嫁老公、娶老婆不是一回事儿，但在某种程度上两者也有相似点：你需要首先在一堆工作里挑出一样你最喜欢做的，然后说服你的雇主，让他愿意请你做那份工作，也就是说，你们要两相情愿。而且婚姻正如劳动力市场，谁配得上谁、配得上的标准，都将取决于竞争产生的结果。

想象屋子里有单身男子与单身女子各20人，这就构成了“婚姻超市”。之所以起这个名字，是因为购物这件事简单，人人理解，任何产品都没有新奇之处，所有的一切又都在同一个屋檐下。在婚姻超市里“结婚”是件简单的事，随便一对男女只需要在出口登记，然后离开，就表示已结婚，离开时每对夫妻能够收到100英镑，这些钱代表结婚所能带来的心理上及经济上的各种好处（一个简单的比方而已）。很自然，在婚姻超市里，没人费脑子去考虑要不要结婚。道理极为简单：每个人都一样优秀，而且通过“结婚”，你可以白拿钱而无须承担任何义务。

婚姻超市是将婚姻生活大幅简化后建立的模型。与所有其他经济学模型一样，这个模型也去掉了许多纷繁复杂的细节，以便于从被保留下来的核心因素中梳理出一些有趣的东西。那么，核心因素是什么呢？其一，相对于保持单身，人们更愿意找个人结婚；其二，你从婚姻中的各项所得，取决于结婚对象的供给情况。当然，我们知道现实生活中，有人一辈子过着快乐的单身生活，也有人从踏上红地毯那天起就开始诅咒生活。但是我们如果愿意接受这两个前提，认为它们体现了现实生活中某条可认知的真理之精髓，那么婚姻超市或许能告诉我们一些有用的东西。

现实中婚姻所带来的好处不能用“英镑”来衡量——或者至少不能只用“英镑”来衡量。但为了实现研究本模型的目的，我们无须去了解现实中女人寻找男人，或男人寻找女人，到底是为了钱、性高潮、能擦出智慧火花的谈话，或是温暖的安全感；我们需要知道的全部就是：人们宁愿结婚也不肯打光棍儿。

既然每对夫妻都能得到100英镑，钱由他们两个人分，那么唯一的问题就是：这笔钱怎么分？在备选男性和女性人数一般多的时候，我们可以指望两人五五开。但情况稍有一点点变化，就能彻底颠覆这个结论。



想象婚姻超市里某个不寻常的晚上，20位单身女子全勤出现，但只有19位单身男子来到现场。剩下的那个男子哪儿去了？他是个同性恋，或者他在蹲监狱，或者他搬家去了苏格兰，或者他正在学经济学，总之不管什么原因，他来不了。这情形就像凯莉眼中的曼哈顿，50万单身男子都莫名其妙地失踪了。你也许会认为仅仅少了一位男性，可能会给当晚的女性们带来些许轻微的不便，但事实上，这一轻微的男女不平衡，对女人们最终将是极坏的坏消息，而对到场的男人们则是个大大的好消息。稀缺性是权力。多大的权力？也许比你想的还要大。



下面来解释为什么。其中一个女人将两手空空回家，既没有找到爱人，也没有得到出纳员开的支票。这对她本人是个坏消息。还有个更坏的消息，不像这样能立刻看出来：那些找到了爱人的女人们其情况也不比平常。而女人之所失即为男人之所得。记住，一对夫妇出现在出口登记处的时候，两人必须分配那100英镑。假设那19对夫妇暂且约好每人各50英镑。

那个落单儿的女人出局，想着自己什么也没得到就回家。显然，她能做的理性决定就是拆散一对现成的夫妇，自己插进去。这个没人要的女人当然能够给出一个比五五分更诱人的交易办法，也许只给她40英镑，她就能同意。她的对手是个同样理性的人，也不可能就这样输掉，因此会要求拿更少的钱，或许只给30英镑就接受。这样，女方的要求就

会一路下跌，直到那个面临独自离开的女人提出，只要有个男的肯陪她走过登记处，她哪怕只能得到一分钱也乐意。她认为这是结婚的代价。那个男的真幸运，他将独得99.99英镑。而对于她，收入虽然只有一分钱，毕竟好过什么都没有。

麻烦可不只这么多。经济学家们所谈论的“单一价格定律”，说的就是相同的商品在同一时间、同一地点、以明码标价的形式出售，其售价将归于一致。婚姻超市中的情况便是如此，因而所有20位女人会发现自己的处境就是这样，一点不差。不管人们当初约好以何种方式进行交易，总会剩下一个女人，这个女人也总会提出只要有男人肯娶她，她只留一分钱。单一价格定律使得“一分钱”将是所有女人能分到的份额。任何本来很可能多分些钱的女人，都将遭到削价出售的待遇。这19个男性将每人分得99.99英镑，有19个女人每人分得一分钱，剩下的那个女人什么也得不到。

仅少了一位男性参与者，所有其他男性参与者就都享受到了巨大的稀缺性权利，简直不可思议。但是，这点凭直觉也能想出来。仅仅一名“剩下的”女人就能够给每位单身男性提供第二种选择，同时也极大地削弱了其他所有女人讨价还价的实力。

这就是婚姻超市的工作原理。在现实生活中，你也许曾留意过许多不同的情况。从来没有哪种情形会完美地遵循单一价格定律；人们讨价还价的过程也不像上文中的那么计算精确，但有可能一样残酷。最重要的是，在婚姻超市上，婚姻的利益或好处是以英镑来衡量的，因而这些好处很容易就能从一方转移到另一方；但在现实生活中，随着婚姻生活的逐渐深入，情敌间的互相竞争（上文的例子是以互相竞标、竞相压价的形式）并非那么简单。（如“我会向布赖恩保证，每周三次性高潮，同时，至少增加一次烛光晚餐”。）但也有例子表明，在某些情况下，不管他或她各自可能有多少缺点，但两人的结合能够互相补偿对方。比如，26岁的前《花花公子》（*Playboy*）封面裸体模特安娜·尼克·史密斯就嫁给了89岁的亿万富翁霍华德·马歇尔。（两人现在已双双仙逝，可谓不幸！）

虽然从婚姻超市中得出的结论过于严酷，但在更为现实的情景下，有些不变的基本力量甚至也同样能起作用。男人稀少，哪怕看起来缺得不多，也能导致女人陷入惊人的劣势。男人们讨价还价的权利戏剧性地增加了，这伤害的不仅仅是没嫁出去的女人，更伤害了结过婚的女人。

女人的准丈夫们只因拥有太多的选择权，以致不可能允许讨价还价公平进行。在本章后面，我们将看到一则惊人的例子：当女人们本可以嫁的许多年轻男性进了监狱，女人中会发生什么事？

在这场婚姻市场的思想实验中，还包含了另外一层意义，它告诉我们，当向男人提供现金不管用的时候，现实世界中的女人们（且将所有女人都视作一模一样的，就像在婚姻超市上的那样）能够采取的理性策略：在婚姻市场之外，你可以上大学、办企业、做整容手术、去健身房锻炼等。简而言之，你有各种各样的办法能够使自己比其他人更具吸引力。实际上，这就是在男人短缺时，理性的女人通常的反应。我们下面将看到具体实例。

但在这之前，让我们先回过头，解答一下这个问题：为什么在纽约，令凯莉·布拉德肖及那些女孩子们称心如意的男人如此短缺？对此，也存在一个理性的解释。

## 很久以前，非洲大草原，原始社会

男人与女人在性与婚姻方面有着不同的态度与看法，这是因为女人生孩子要花10个月的时间，而男人做爸爸只需花两分钟。这个简单的生物学道理，与自然选择不可阻挡的力量一道，形成了这样的民间智慧：所有雄性动物（包括男人）总是适于过性生活。男人通常不需要别人怎么劝，就会答应投入点时间在性生活上面，其结果不过是可能留下几个后代。现在的男人都是过去过性生活不太用别人劝的那些男人的儿子。对于所有雌性动物（包括女人），性生活往往导致怀孕，而怀孕则是一件既耗费时间又耗费资源的严肃事件。女人最好只在对的时间和对的人在一起时，再去承担怀孕的风险。因此女人对性生活定的标准更高，并且之前更需要别人劝。女人都小心谨慎，因为现在的女人是过去小心谨慎的那些女人的女儿。

既然我现在谈论的都是男人、女人进化来的生物偏好，而不是他们深思熟虑的观点或想法，你也许会认为我现在讲的跟理想选择不沾边，扯得太远了。其实不然，这种种偏好是表面现象，在此之下，正是风险、成本与收益的经济学逻辑关系。进化论生物学家罗伯特·特里弗斯写过一篇分析文章，题为“亲代投资与性选择”（Parental Investment and Sexual Selection），文中他第一次解释了为什么男人和女人对待性的态度如此不同。他的推理明显与经济学相关。他认为男人倾向于滥性，女人倾向于更加小心谨慎的性行为，两者都是理性的，这并非人们有意做出的选择，而是生物进化的结果。

当然了，进化过程也曾慷慨地遗留给人类头脑，以及用头脑去理解、反思、选择和拒绝进化来的生物倾向的能力。但仅在本章中，我们就已经看到有证据表明，我们在发挥头脑的这些能力时，似乎并不很成功。别忘了，在“速配”约会上，女人建议再来一场后续约会的频率差不多是男人的一半。在另外一场实验中，随便一个女人邀请男人们与她发生性关系，3/4的男人都同意了。这个实验现在非常著名。的确，这些实验对象是大学在校生，他们也许思想非常开放、无所顾忌。但随便一个男人向女学生提出发生性关系，她们则没人同意。而且这种事儿只有在电影里才会发生，该影片也一定属于某个特定的丰富多彩的流派。至

少别人是这么告诉我的。

性生活的话题到此为止，下面来讨论婚姻。

在原始人生活的环境中，以下的假设不无道理：由父母共同照顾的孩子长到成年的机会，大过仅由一位家长抚养孩子。因为在单亲情况下，家长既要带孩子，又必须打猎、采集野果等，孩子发生意外的概率大大增加。因此，男女同住是进化的结果。但是那时候，男人、女人各自想从对方身上寻到哪些特性呢？既然女人需要有体力生孩子与养孩子，青春与健康很可能就是男人对她们的第一要求，“美”可谓当时的一个可靠指标。同样，我们能够想象得到，在抚养小孩的过程中，父亲最原始的角色，就是食物供给人与保护人。在男女长期交往关系中，最受欢迎的男人也许就是能力最强的猎人，或打架最厉害的人，或在建立政治联盟方面最精明的那些人。所有这些品性都可以转化为高高在上的社会地位。而在现代社会，对于社会地位，我们有一个非常可靠的指标——财富。

古时候，在非洲大草原上，我们理性的雄性祖先们想要妻子们年轻貌美,而理性的雌性祖先们则可能更想找社会地位高的男性做丈夫。男女的这两种偏好，是否也和男女对性的态度一样延续至今？民间智慧一定答“是”。在格什温的歌剧《波吉与贝丝》（*Porgy and Bess*）中有一首歌《夏日时光》（*Summertime*），歌中贝丝在安慰她的孩子，其中一句歌词就是“你的爸爸富有，你的妈妈长得漂亮”。歌词没有将两者颠倒过来，这其中是有原因的。而且你几时听说过26岁的青年男子[1]娶一位89岁的老妪，即便从女方那里继承了丰厚的遗产？

与以往相似，经济学家们都不肯只满足于民间智慧。幸运的是，现在有一个数据源能够解决所有（或近乎所有）对这件事的争议——网恋成功率。经济学家们一直在努力研究网恋，其用心程度和他们研究“速配”约会时差不多。他们发现：男性若在网络约会广告中称自己收入高，则能吸引来许多回复。对于女性，整个情形则倒过来了：女性如果在网络约会广告中称自己收入高，还不如称自己收入一般，反而能收到较多的回复。这是官方统计：有钱的男人能刺激性欲，有钱的女人削弱性欲。

也许你认为网络约会回复数据算不上真正的心灵之窗。你也许是正确的，但我们还有其他的证据来源。如果事情就像乔治·格什温、进化论

生物学家们，以及网恋者所说的或所表明的那样，女人对嫁个有钱人尤为感兴趣，那么我们则有理由推测，在有钱的男人集中的地方，应该能找到大量的女人，而这样的地方就是各个城市。既然男人们对娶一个很能赚钱的老婆兴趣没那么大，城市中好的婚姻前景对男人的吸引力也不像对女人那么强大。随着房租涨价，在那些没有一技之长的人中，男的会比女的先放弃城市，搬到农村去，或者有些男的一开始就没有想过要进城市。



持此观点的经济学家是哥伦比亚大学的琳恩·埃德隆。她向我解释过其中的含义。首先，城市里男人的供给量总是比乡村更为短缺，在埃德隆研究过的47个国家中，44个国家的情况均是如此。（在另外3个国家中，城市与乡村的性别比例相等。）在美国内部的大城市中也能找到同样的模式。在华盛顿特区，女性与男性的比例是9：8。在纽约，20～34岁的群体中，有男性86万人，女性91万人。（与凯莉·布拉德肖给出的数字有所不同，但凯莉把八九十岁的老人都包括在内了！）但在类似乡下的州，如阿拉斯加州、犹他州、科罗拉多州，男性的数量均多于女性。



埃德隆的理论的另外一层含义是，既然没有一技之长的男子最有可能远离城市，那么城市中那些不带有技术含量、男女都能轻松胜任的工作，将倾向于由女性来完成。（女性做服务员或秘书，绝不是因为某种内在原因或历史原因。）而且我们大概也可以预料到这样的现象：男人们的收入越高——怎么称呼她们呢？——“备用女”的供给量就越大。这与埃德隆在瑞典做的一项复杂研究中的发现完全吻合。男人工资高的地方，就是有很多女人居住的地方。大量的女人，有意无意地，似乎都决定，她们宁肯为了稀少、富有的男性互相竞争，也不愿搬去男人都穷但数量大的地方住。曼哈顿的女人们可能不停地抱怨纽约市里缺少适于结婚的男人，但她们也理性地选择不迁居去阿拉斯加。

美国各地的婚姻市场支离破碎，其原因不仅是地理上的。的确，你跟谁结婚往往取决于你的居住地，但同时也取决于你的年龄，以及你属于哪一种族。大多数人的结婚对象与自己属于同一种族，年龄相仿，居住在同一个地方。96%的已婚黑人女性嫁给了黑人丈夫。超过96%的已

婚白人女性嫁给了白人丈夫。

有些地方性婚姻市场上存在不平衡。这又是由什么引起的呢？我们已经看到，城市中的不平衡可能是由于缺乏一技之长的男人理性地决定放弃城市，搬去农村，或一开始就留在农村的做法引起的。但男人缺席某地婚姻市场，另外一个主要原因就是监狱。美国监狱里有200万男性，却只有10万女性。男囚犯们的年龄、种族与地理分布毫无规律可言。数量巨大的年轻黑人男性进了监狱，必然会给年轻的黑人女性们带来婚姻问题，她们本来可以嫁给这些男人的。（监狱或许也给其他州、其他种族的女性带来婚姻问题。要想解决这个问题，除非某些女性愿意且能够从一个男性稀缺的市场上跳出来，进入一个男性丰富的市场。）

在新墨西哥州，20~35岁的年轻黑人男性中，30%的人进了监狱。（或者，进了重症精神病院——但不大常见。）这是个极端的例子，但有32个州，超过1/10的年轻黑人男性在监狱里，还有10个州，1/6的年轻黑人男性在高墙之内。对于年轻黑人女性来说，这可是个严肃话题。在婚姻超市模型中，一个男人失踪，甚至就会使得所有女性在讨价还价时陷入弱势。在现实生活中也是这样的吗？

答案是：是的。根据经济学家克尔温·科菲·查尔斯与罗程明的说法，这种情形也存在于现实生活中。如果某个州某一个特定种族群体中大量的男性在监狱里，那么该州同样年龄、同一种族的女人在婚姻中（或稳定交往关系中）许多好处就享受不到。而在男女数量更为平衡的环境下，女人们则能够享受到这些好处。

在婚姻超市里，女人们处于讨价还价的弱势。这就意味着，女人们不得不贿赂男人以求和他们结婚。但在现实生活中，女人们还可以有另外一条选择——努力提高魅力指数，以求更好的婚姻前景。查尔斯与罗程明共同指出，年轻的黑人女性们在面对男人短缺的情况时正是这么做的。监狱里的男人越多，监狱外的女人找工作、念大学的可能性就越大。念过大学的人最有可能与其他念过大学的人相结合。因此，教育不仅仅使你变聪明，还能帮你赢得一位聪明的丈夫或太太。

女人决定找工作或上大学可能有多种原因，当然不仅仅是为了增强自己在婚姻市场上讨价还价的本钱。年轻黑人男性入狱率高，就意味着年轻黑人女性无法结婚的可能性大。那么，对一个单身女孩儿来说，她就无法依赖“另一半”作为收入来源。此时，一张大学文凭和一份工作看上去则是一笔理性投资。此外，时下出现了另一种潮流：监狱外的年轻黑人男性根本不去考虑结婚这件事。这使年轻黑人女性无法结婚的境况急剧恶化。虽然简单的婚姻超市模型无法体现出这种潮流，但进化论经济学家们对此可不感到惊奇。这里，男人的做法典型地利用了自己在讨价还价中的强大优势。

查尔斯与罗程明拥有美国所有50个州在1980年、1990年与2000年的人口普查资料，因而他们可以从统计学的角度探讨上文中的情形。他们有能力在全国范围内、不同时代背景下，对妇女们的处境进行比较。例如，他们估测，蹲监狱的年轻黑人男性比率每增加1个百分点，有过婚史的年轻黑人女性比率就下降3个百分点。在婚龄黑人男子入狱率为20%或25%的州，年轻黑人女性们结婚的可能性就变得非常小。这种效应在受教育程度不高的女性中体现得尤为突出：女人倾向于嫁一个与她有着相同教育背景的男人，而受教育程度低的男人最后极有可能进监狱。

我们周围有许多单身母亲是非洲裔美国人。一些时评作家就喜欢借这件事批评“黑人文化”（不管这个词可能是什么意思）。但“黑人文化”解释不了为什么基本上只在年轻黑人男性入狱率很高的那些州单身母亲特别多。经济学家却能够解释这一点：由于有可能成为丈夫的人都进了监狱，女性们讨价还价的权利被极大地损害了。受到过良好教育的男性仍待在监狱外面，这时他们又聪明地意识到：既然女人之间将永远存在竞争，那么男人不用结婚也能过上自己想要的生活。对于单身母亲的现象，“文化”是个很蹩脚的解释。更好的解释是，女性们在艰难的处境下做出了理性的反应。

如果上文所写的种种效应看起来过于重大，不妨再将思绪拉回到婚姻超市中来：每一个剩下的单身女人都能够对那些最终成功结婚的女人们构成竞争，于是女人能嫁的男人数量哪怕只短缺一点点，都会使每个

女人处于劣势。男人短缺的数量无须很多，就能给女人造成巨大的麻烦。

查尔斯与罗程明指出，尽管最后进监狱的男人大多数受教育程度不高，但妇女在谈判中的实力也还是被削弱了。这样她们“下嫁”—— 也就是嫁一个教育背景不如自己的男人——的情况只会有增无减。因此年轻黑人女性加倍努力，以获得学位证书，找到好工作，其中还有另外一层原因：就算她们能够找到丈夫，她们还担心找不到“高质量”的丈夫。在这点上，我们也能理解她们的苦衷。妇女也许无法倚赖丈夫时时留在身边，做一个可以信赖的父亲，或承担家庭开销。就像歌里唱的那样，“姐妹们为自己而努力”——但在这种情况下，她们的理由可不那么鼓舞人心。

我们通过日常观察就可以发现，避孕药给社会带来了巨大的变化。但听到这句话，大多数人可能认为，避孕药效应主要体现在大学里的各种聚会变得越来越开放。实际上，这种药片带来的效应，以及人们对避孕药的理性反应，与上文中把数量巨大的男性人口关进监狱产生的效应惊人得相似。

那么相似点在哪里呢？两者都使婚姻市场上女性间的竞争更加激烈化。在新墨西哥，或类似于此的地方，监狱外的年轻黑人男子罕有结过婚的。其原因也许就是，他们意识到，自己不用结婚也能拥有性生活。避孕药同时也使男人搞婚外恋变得更轻松容易。从进化心理学的逻辑角度讲，女人在错误的情境下怀孕会付出极大的代价，因而她们在选择发生性关系的对象时，应当十分谨慎挑剔。但一个女人若拥有了可靠的避孕措施，这里的逻辑关系可就大不相同了。人类在进化中形成的偏好对我们的直觉仍旧有着强大的影响力。许多女人在性生活中依旧极为挑剔，拒绝发生婚外性行为，但也有一些女人，一旦有了避孕药作为武器，则认定自己能“玩得起”了。

挑剔的女人是不幸的。因为其他女人在选择“最爱的人”的时候更开放，她们的存在，削弱了圣母马利亚般的女人们讨价还价的实力。同时，这意味着男人结婚的动机也被削弱了。有些男人将完全不去想结婚这件事，他们觉得自己即便过着花花公子般的生活，也能够得到所有自己想要的东西。还有的男人可能拖到中年才结婚，从而减少了婚龄男性群体的人数，增强了男性群体讨价还价的本钱。

我们前面已经看到，面对这种情况，妇女们的理性反应就是念大学，让自己在工作上，以及在婚姻市场上都能有较好的前景。但与此同时，妇女独自照料小孩儿的能力越强，男性就越没有必要再插手。这是教科书里常见的“搭便车”案例：由于高学历的妇女供过于求，男性已然意识到，自己永远不必离开电视机与扶手椅，就能够拥有性生活，甚至拥有优秀的后代。各种数据似乎也证实了这一点。现今，在美国大学毕业生中，女生与男生的比例是4：3。这种现象并不是美国所特有的。在有资料可查的17个富裕国家中，15个国家的毕业生中女生多于男生。美国受教育程度最高的一代男性，就是那些在第二次世界大战刚结束的时候出生、在20世纪60年代中期大学毕业的那批人——在那之后，男性大学生的比例就有所下降，而且至今仍未曾回到过当时的最高点。理性选择观点认为，毕业生中男生比例的下降与女人获得避孕药几乎于同一时间发生，也许并不只是个偶然。

妇女对避孕药的理性反应还给社会带来了其他深刻的变化。女人有能力推迟，或者说，从某种程度上控制怀孕的时间，就允许了她们在做职业规划的时候，可以采取一些新方法：以前，女性生完小孩儿很少休假立即赶回去工作，现在，她们也可以决定晚一些再离开小孩去工作。她们于是更多地选择律师、医生、牙科大夫等做自己的职业。尽管从事这些职业之前需要进行长期的培训，但花在培训上的各种投资是理性的。随着避孕药越来越普及，法学院、医学院录取的女学生人数也在激增。因为妇女们知道，她们无须去过修女般的生活，也能追求到事业上的成功。

规模经济体现在学习与工作中就表现为：那些肯在大学里长时间埋头苦读，并在事业起步之初加班加点努力工作的人，一定会得到好的回报。对于受过高等教育的女人，推迟做母亲的时间就意味着收入将大幅增加。女人每推迟一年生头胎，她一生能够赚的钱就增加10%。当然不乏有些女人心中只有工作、事业，她们推崇晚育，赚钱也多。她们会影响统计的准确性，若想绕过这个“雷区”，靠近事实，则需看看另外一些女人：她们发生了意外流产或意外怀孕，总之，未能在自己希望的时间生小孩，或者太早，或者太晚。不幸的发生纵然具有随机性，其结果却殊途同归：晚一年生小孩，一生的收入就增加10%。

避孕药还意味着令女人对晚婚更加自信。何必着急呢？女人再无须为了享受性生活或体验事业而抓紧结婚。越来越多的聪明女人选择晚

婚，那么就会有越来越多的聪明男人围绕在这些女人身边，却不谈婚论嫁——时不时地去约个会，真是件有趣的事。差不多10年来，人们对婚姻的态度都是这样。女人变成“老处女”的风险也随之急剧减小。走上红地毯的人越少，其他人则越没必要着急。整件事看起来像是文化变迁，但实际上，这是有其理性根基的。

避孕药的另外一层副作用，体现在未来雇主或行业前辈们对女员工的期望上。女员工不会因为意外怀孕放弃培训或自己的事业，对这点，雇主们变得更有信心。而他们的这种信心则意味着有更多的女性在工作中将获得与男员工平等的机会。这一点不仅说明雇主们摘掉了歧视女性的有色眼镜，更体现出在一个变化了的世界中，雇主们做出了理性的反应。

我们即将看到，避孕药还为另外一个社会现象贡献了一份理性解释。该现象是过去五十来年里的热门话题，也是本章的最后一个话题：急速上升的离婚率。但在进入讨论之前，需要一点准备工作。我们已经理性地思考过男女间的竞争，现在，我们必须进入下一个环节，开始理性地思考在竞争结果确定后男女之间接下来会发生什么。在你找到了“另一半”之后（或者你已决定过一辈子单身生活），你怎样管理一家人（或你自己）？经济学家眼里的“家”是什么？为了回答这个问题，我们有必要绕个小弯儿，先去一家18世纪的缝衣针工厂里看一看。

# 最佳离婚率

现代经济学之父亚当·斯密曾以布克莱公爵家庭教师的身份游历欧洲。（斯密的雇主是布克莱公爵的继父、英国财政大臣查尔斯·汤森德。汤森德曾向北美英属殖民地增收茶税，并在波士顿委任了一位海关负责人，从此为英国政府埋下了一颗定时炸弹。）亚当·斯密纵然游历无数，却从未访问过一家缝衣针工厂。后来，当他回到柯科迪，在自己的家中写着经济学里最著名的篇章时，突然，某本百科全书里的一个条目给了他灵感，他于是写出了一段话（这段文字的历史意义不亚于百科全书）。斯密认为，在制造缝衣针的行业里，一个普通的匠人“即使再努力，一天恐怕也难制造出一枚缝衣针。但是现在缝衣针的生产情况就不同了。它不仅是一个独特的行业，而且被细分成了许多工种，其中的绝大部分又同样成为独特的行当：拉（铁）丝、锤直、切割、削尖、磨光”。[2]

据斯密估算，10位专门从事制造缝衣针工作的工人，利用由专人设计与制造的工具，一天大概能够制造出4.8万根缝衣针。而10位普通匠人，也许平均每人每天只能制造一根缝衣针。在做缝衣针这个“极不重要的”制造业中，最简单的分工就使每个人的产出提高了将近5 000倍。从理性选择的观点看，分工简直是不用脑子想就能知道的最佳选择。

我们在现代经济中所拥有的财富，最为根本的来源就是分工。难以想象，要是没有无数个计算机专家联合起来，不断努力去思考与解答“怎样制造集成电路”、“怎样利用鼠标与电脑屏幕上的指针操控文字处理程序”等问题，我怎么能够像现在这样用电脑写我的文章。还有许多其他复杂的产品也是如此。那些专家中，大多数人不会煮鸡蛋，更不用说让他们在孤岛上独自生存了。他们依赖着其他人的专业知识，同时，拥有其他专业知识的人，如当地中餐外卖店里的厨师，还有全世界的计算机使用者，也都依赖着计算机专家们的专业知识。

没有分工，甚至像我手边的这杯卡布奇诺咖啡这么简单的产品，都不可能被制造出来。世界上有没有人既拥有高超的制陶技艺，又善于做奶酪，同时还懂得烘出完美浓咖啡的艺术？哪怕只要有人拥有这三项技艺中的两项，我便要喜出望外了。

也许读者会问，你说的这一切我都同意，但这个跟婚姻能扯上什么关系呢？亚当·斯密曾否考虑过这个问题？大概没有吧。斯密一生未婚，一直与母亲同住。但婚姻曾经是分工的好处体现得最明显的几个方面之一。在发达的商品市场产生之前，更在我们能够点一杯卡布奇诺之前，男人与女人就已经能够通过结婚，做到在家庭内各专一职，然后分享互相的成果，从而享受到一些分工的好处。回到非洲大草原上，分工也许就是一个人打猎，另一个人采集野果。再离现在更近一些，分工也许便是一人善于犁地和播种，另一个人精于烹调与修理家什。从亚当·斯密的缝衣针故事中，丝毫看不出竟可以根据传统性别角色进行分工，但这个依据并没有错：家庭自有其理性的根源。家庭是世界上最古老的“缝衣针工厂”。

直至20世纪50年代，婚姻内部的分工都是以传统性别角色为基础的。理想丈夫的形象就是以养家糊口为己任，受过良好教育，有一份好工作，为了赢得晋升的机会加班加点地工作，不停地多赚钱，好给家人买车、买冰箱、买坐落于市郊的漂亮房子；而且家人还常常去度假，这笔费用丈夫也应有能力支付。他的妻子崇拜他，而她自己则很善于管理家务，如做饭、打扫房间、洗衣服、安排娱乐活动及抚养小孩，让他们长得聪明机灵，并且身心健康。同时，她还需照顾到丈夫的情感需求和性需求。

当时人们的想法就是这样的。至少在1965年，已婚女性从事有偿工作的时间，平均每星期不足15个小时。对一位典型的家庭妇女而言，她外出工作的时间则为零。这个平均数还由于算上了独居的老年妇女和特别穷的家庭妇女而被提上来一些。与此同时，已婚男性平均每星期的工作时长超过50个小时。在干家务活方面，男女的角色几乎完全对立起来：已婚女性每周差不多做40个小时的“非市场性”工作，而已婚男性做家务活的时间不足10个小时。这当然就是分工，而且是以性别为界线进行的分工。

这就是亚当·斯密的“缝衣针工厂”对现代婚姻的影响。第一位阐明这种影响的人是加里·贝克尔，就是前面那个逃停车场管理费的人，以及理

性老虎机玩家们的维护者。分工怎么会变得以性别为基础呢？答：这是三股经济学力量相互影响的结果。它们是：分工、规模经济、比较优势。

贝克尔认为，分工是有效的，因为分工能够释放出规模经济。说白了，就是一名全职工人赚的钱，比两名兼职工人赚的钱加起来还多。在最简单的工作中，时常如此；而在对从业人员要求极高的岗位上，这点则表现得更为明显。有多少顶级律师只拥有半个法律学位，一周只工作20个小时？又有多少成功的公司主管只在星期一、星期二、星期三的上午工作？看那些赚钱最多的人：他们整日工作，长期从事同一职业，最后到达事业的巅峰，这时他们赚的钱远远多于那些事业只进行了一半的人。对于多数专业人士来说，这纵然残酷，却是职场上的一条真理。你过去所做的工作越多，你的生产率就越高，即你每多工作一小时，你的工作效率就会较以前有所提高。这也是体现规模经济的一个完美例子。

承认分工能释放出规模经济，就意味着家庭中父母同时抽出部分时间外出工作，并同时用剩下的时间照料小孩，不符合经济学的理性思想。一半加一半要远少于一个整体。从逻辑角度看，规模经济要求一家中，仅应有一位家长外出做全职有偿性工作，而另一位则应当留在家中管理家务。除非做完了家里的杂活儿还有富余的时间，才可以去做点能赚钱的工作。

以上讲的都是亚当·斯密的古典经济学。可是，20世纪50年代中传统的性别角色又是如何确定下来的呢？贝克尔指出，这是受到了第三股经济学力量——比较优势原则的影响。该原则称，分工不应从绝对意义上比较谁的生产率最高，而应从相对意义上做比较。在亚当·斯密的缝衣针工厂里，如果工人伊丽莎白在一分钟里能磨尖两根缝衣针，或将4根缝衣针别到纸上，而工人詹姆斯在一分钟里只能磨尖一根缝衣针，或将一根缝衣针别到纸上，比较优势的逻辑认为，应当由詹姆斯承担磨尖缝衣针的工作，即便伊丽莎白在这项工作上比詹姆斯效率高。比较优势的算法，不能比较伊丽莎白与詹姆斯之间谁做磨尖缝衣针的工作效率更高，而应先算出伊丽莎白自身做两项工作的效率之比，和詹姆斯自身效率之比，再将伊丽莎白与詹姆斯各自的效率之比做对比，这样才得出上面的结论。

现在想象詹姆斯和伊丽莎白是夫妻关系，把往纸上别缝衣针的工作换成照看小孩。论赚钱，伊丽莎白比詹姆斯工作效率高，但同时，伊丽

莎白做家长也比詹姆斯更成功。詹姆斯是个糟糕的工人，但若要他做爸爸，只会更糟糕。因此，伊丽莎白理性地决定留在家中烤面包以及照顾小孩，而詹姆斯则去做房地产经纪人，勉强维持一家人的生计。比较优势的逻辑突出强调了一个道理：我们没有理由去相信，男人是因为善于赚钱才承担起了养家糊口的责任。让他们去赚钱，也许仅仅因为：若让他们照顾家庭，事情甚至比现在更糟糕。大多数男性觉得这个道理令人难以接受——不过经济学家们除外。

加里·贝克尔的贡献不在于暗示女人是天生的好家长，他只是要让大家了解，由于规模经济效应，男女在天赋上的一点小小的差异，也许就能够导致两性在度过时间的方式上有着天壤之别。相对而言，男人、女人都有各自的专长。其区别纵然很小，却足以确立两性间的传统角色与明确分工。引起这种区别的原因，可能是男女生理上的差异或社会成见，或用人单位对女性的歧视，也极有可能三者都有份。我们无须争论到底哪一种解释最合理，贝克尔想说的是，男女本身的区别不一定很大，但产生的影响却是巨大的。

20世纪70年代末，加里·贝克尔投入全部精力写出了《家庭论》（*A Treatise on The Family*）一书，并于1981年出版。写作期间，贝克尔一直鳏居，独自抚养孩子。（可喜的是，在《家庭论》出版前不久，贝克尔再次结婚。）他写此书的目的之一，就是为了理解婚姻制度当时正在发生的变化。在过去20年中，美国，以及许多欧洲国家的离婚率上升了一倍还多。非常明显，婚姻的世界已发生了惊人的变化。

那时，一些时评作家指责政府修改婚姻法的做法导致了离婚潮。1969年，当时的加利福尼亚州州长罗纳德·里根签署了一份“离婚不寻求亦不判定过失”法案。该法案规定，夫妻双方只要有一方提出离婚，即可解除婚姻关系。其他州纷纷效仿。贝克尔认为，婚姻中的变化不是由该法案引起的。如果丈夫想先跟妻子离婚，再去找情人，该法案并不能使这个过程变容易，而仅能替这位丈夫省点钱。在未施行该法案之前，丈夫若想离婚，需事先征得妻子同意。这就意味着，他以后每月付给前妻的钱可能会更多。这个推理过程表明，修改后的婚姻法根本不会引起离婚率的变化，唯一有可能发生变化的，就是离婚后谁付钱给谁的情况。可以确定，该法案的颁布施行，迅速解决了许多拖而未决的离婚案件，从而令离婚率在短期内激增。但从各种现象来看，法律带来的负面影响只是暂时的，整个潮流依旧是强大而稳定地朝着好的方向发展的。

实际上，离婚革命更为根本的推动力量是经济。家庭里的传统分工（即亚当·斯密所定义的分工）被打破了。在20世纪初，做家务活很耗时。因此，已婚妇女们除非穷困潦倒，迫不得已才会去工作。随着时代的发展，科技的进步，做家务活所需的时间减少了，做起来也比以前容易了。妇女们等孩子们长大后再出来工作，门槛也变低了。于是，大龄女性在外工作的现象变得普遍起来。

离婚率一旦开始攀升，其上升幅度必然相当惊人。理性地看，这里面有一个互相加强的连环在起作用：离婚的人越多，想结第二次婚、第三次婚的人就越多，也就是说，可能成为结婚对象的人增加了。这意味着离婚后再去找新的，变容易了。

进一步说，一旦人们的意识中有了“离婚”的念头，女人们便知道，以后再也不能把自己当成某个经济结合体中的一部分。读者们，你们应该还记得，理性就是想在前头，以及对刺激做出反应。女人意识到任何经济结合体都会解散，到那时，女人若只懂得生孩子，情况一定会糟透了。于是，理性的女人就会选择留住事业，权当买离婚保险。在20世纪50年代的家庭分工模式下，已婚女性即便婚姻不幸，对于她们，理性的做法仍是继续维持婚姻——她们几乎别无选择。但随着越来越多的中年女性外出工作，同时，有了洗衣机与电熨斗的帮助，做家务活也不再费时，这时，女性们开始意识到，不幸的婚姻有一件替代品——离婚。离婚后，单从经济上讲，日子纵然过得艰难，却不至于过不下去。随后，避孕药就出现了。我们已经看到，女人有了避孕药后，受教育程度更高了，事业心更强了，与老板们的关系也更融洽了。

女人在离婚之前，真的有必要先拥有事业吗？基本说来，是的。尤其是对于大部分处于已无法挽回的不幸婚姻中的女人。离婚男人在酒吧里抱怨前妻时说的话根本不可信。离婚女人没办法只靠前夫给的钱过日子。在美国，离了婚的单身母亲中，只有不到一半能收到孩子的抚养费。而在能收到抚养费的这部分母亲中，也不过是一年几千美元，差不多相当于一位典型的单身母亲总收入的1/5。一个女人，尤其是身为母亲，若下定决心离婚，那么在绝大多数情况下，她需要找一份工作。越来越多的女人意识到，自己有能力照这个步骤，一步不差地实现离婚。

这就形成了第二个互相加强的连环（有些人认为这是个恶性循环）：女人因为有了离婚的意识，于是不再放弃事业；又因为女人拥有了事业，脑子中则更加巩固了离婚的意识。女人出于纯粹的经济原因而

受困于痛苦的婚姻，这种现象已越来越少见。

再来仔细瞧一瞧故事背后的统计数字。就是在今天，尽管有这么多的女人为了乐趣而工作，或为了感受花自己赚来的钱那份快乐而工作，但女人们仍倾向于在面临离婚压力时加倍努力工作。有好几种办法可以猜出她们是否正面临离婚压力：可以采用事后分析的方法，与那些离过婚的女人对话，从而推测她们在离婚之前也许早就料到了那么一天；还可以考察不定因素与离婚的关系，如年龄、宗教或父母是否有过离婚史等；或者可以直接采访一些女人，看她们目前对婚姻的满意程度如何。不管采用什么办法，结论都是一样的：处于离婚边缘的女人，最有可能努力工作。可见，离婚率上升，并非由于人们的爱情心理发生了变化，而是人们对变化了的刺激做出的理性反应。

不断变化的刺激同时还改变了夫妻双方的婚内行为。在美国那些颁布了“离婚不寻求亦不判定过失”法案的州里，虽然离婚率并未呈现持续上升的态势，女人们却也认识到，她们的丈夫若想离婚，不必事先征得妻子同意，也无须离婚后向前妻支付一大笔费用。于是女人在婚姻中付出的越多，承担的风险就越高：生孩子会增加风险，供丈夫念书会增加风险，在丈夫一心忙事业的时候做个家庭主妇也会增加风险。女经济学家贝齐·史蒂文森在探究这个问题的时候，使用了这样的研究方法：跟踪各州颁布该法案的时间。现在，大家对这个方法应该都熟悉了吧？贝齐发现，当各州颁布新婚姻法后，丈夫们想逃出婚姻围城变容易了。这时，妻子们似乎再不会在丈夫念大学期间外出打工、丈夫一毕业就辞职，而更有可能做全职工作，并且更有可能不要小孩儿。妻子们的每一个决定都能产生巨大的影响。新婚姻法出台后，有5% ～ 10%的女性改变了自己的行为方式。

在20世纪70年代初，一个年轻女人面前的世界与20年前她母亲年轻时生活的那个世界是不同的。她能够看到，各种工作机会都已向女性开放，只要她想，就能找到事情做。同时，她也能够看到，离婚率在上升。如果她是个聪明女人，她就能明白，她不应该仅依靠丈夫做自己唯一的收入来源，因为在这个离婚时代，夫妻严格的分工太过缺乏安全感。和她同龄的其他女人有的则选择晚婚，这样就能和更多的男人约会，结婚的事也可以往后拖。最重要的是，她找到了安全、可靠的避孕方法。她可以等自己准备好了再要小孩。这意味着她能够做一份长期的学业规划，并在毕业之后找一份像样的工作，拼上几年，做一名非常成

功的职业女性。

这则分析将离婚率、避孕药、女性在职场上不断取得新的权利与成就三者连在一起，构成了一个互相加强的连环。但该分析认为由于女性在事业上的成就增多导致了离婚率上升的观点是不对的。毕竟还没有证据表明，在婚姻中，此时的女性比20世纪50年代的女性更加不幸。与之相反，她们大概比那时幸福得多。她们若对自己的婚姻不满意，这时已有能力设法改变。经济学家安德鲁·奥斯瓦尔德与乔纳森·加德纳曾做过一次颇具影响力的研究。他们发现，离过婚的人在婚姻结束一年之后比没离婚之前更加幸福。这点和寡妇或鳏夫的情况不同。

对离婚潮更为积极的表述也许应该是：女性拥有非常成功的事业，就能够在婚姻出问题的时候选择离婚；而女性认识到离婚可能成为日后一个重要选择，这又成为激励女人在事业上取得成功的因素之一。

该表述听起来可能有一些抽象，但贝齐·史蒂文森与贾斯廷·沃尔弗斯发现了一个冷酷的事实：由于离婚的可行性增加了，女人的权利也随之扩大了。各州颁布新婚姻法，女人主动要求离婚已对男人构成实实在在的威胁。（统计数据表明，许多女人并不会真的这么做，但形成这层威胁就足够了。）贝齐与贾斯廷指出，新法规给了女人选择退出的权利，也给了男人更大的动力，要在家里好好表现。这真是意想不到的效应，但这种效应是理性的。结果如何？家庭暴力减少了大约1/3，妇女被丈夫谋杀的数量减少了10%，女性自杀率也下降了。这些都提醒我们：新婚姻法的施行，有成本，也有收益。

我们或许还应再为离婚稍稍喝几声彩。首先，我们应当认识到，离婚率现在已停止上升。这是符合理性的。20世纪70年代是离婚高峰期。从根本上讲，这不是法律变化导致的，而是由于家庭生活的经济基础发生了变化，损害了人们结婚的动机。

从长远来看，夫妻们的理性反应不应是早结婚，结了离，离了再结，而应是少离婚，并且也少结婚。既然已婚家庭的数量在大幅减少（因为离婚），浪漫的情人们也不再像以前那样，跟风结婚，再跟风离婚，而选择一边维持稳定恋爱关系，一边等待时机，等到自己对两人关系更加确定时再谈婚论嫁，他们也许永远都这么拖着了。经济学领域的两名先锋人物——贝齐与贾斯廷，已是10年情侣，却至今未婚。

虽然30年来离婚率一直在下降，但如果离婚率跌得太低，也将是件可耻的事情。贾斯廷·沃尔弗斯议论称：“我们知道有个指标叫作最佳离婚率，而且百分百确定其比值不等于零。”

只有经济学家才可能这么想，但他说得不错。婚后的事谁也说不准，有时候，夫妇之间发现自己曾经的选择错了。在本章前面，我曾把寻找爱人比作找工作，现在回到那个比喻：我们知道，在劳动力市场上，人们若不准辞职，也不能被开除，整个市场的运营一定不会非常有效。太多的人将发现，自己没有能力从事某项工作，或者做某项工作感到不快乐，然而却被困在里面出不来。与此相比，婚姻市场也没有什么太大的不同。

有的人强烈渴望回到20世纪50年代那种稳定、传统的婚姻中去，即便那意味着再次出现男女的明确分工也无所谓。关于过度分工，亚当·斯密曾这样写道：“一个终其一生只从事简单劳动的人……自然就不可能要求他去发挥他的理解力或创造力，以寻找解决从未发生过的困难的对策。因此，他通常就变成了人类可能变成的那种愚蠢和无知的人。”[3]这些人最好记住这段话。

尽管亚当·斯密使用的代词是指男性的“他”，其论点也同样适用于评价熨衣服、烤面包等专属女性的工作。分工创造财富，却能够慢慢地破坏生活的多样性。已婚女性成为劳动力大军中不可忽视的力量，不仅意味着她们花在烤面包上的时间减少了，也许还意味着丈夫们陪孩子的时间增加了。工作使女人在婚姻运行不佳的时候有权利抛开婚姻，工作使女人更幸福，使女人免受虐待。的确，这是一次革命，革命的代价就是：离婚的人更多，结婚的人更少。付出的代价非常现实，但几乎可以确定地说，付出代价是值得的。

---

[1] 原文以奇彭德尔（Chippendale）为例。——译者注

[2] 摘自《国富论》第一篇第一章，这里采用谢祖钧在2007年商务印书馆《国富论》中的译法。——译者注

[3] 摘自《国富论》第五篇第一章第三节第二项《青年教育机构的费用》，这里采用谢祖钧在2007年商务印书馆《国富论》中的译法。——译者注



THE LOGIC OF LIFE

# 第6章 性、犯罪及米老鼠经济学

小老鼠也懂得做预算吗?

青少年对性行为的风险到底有多少认识?

监狱真的能阻止犯罪吗?

○ 成本与收益虽然是各种行为背后的动机,但却不一定和钱有关

○ 理性也不等于无所不知



## 关于“性”的理性选择

“家长们，撑住！”奥普拉在向全美国人讲述当今青少年口交成风这一惊人的新闻时这样说道。凯特琳·弗拉纳根也曾在《大西洋月刊》（*Atlantic Monthly*）上写道：“在我的圈子里，妈妈们都相信，而且肯定，这是个事实：在整个城市里面，哪怕最好的学校、最正派的家庭、环境最好的社区里，十二三岁的小姑娘们一有机会就和男孩子们玩口交。”弗拉纳根笔下带着嘲讽，但她心中绝非在笑，她知道，人们确实应当害怕。实际上，美国的“口交热”在媒体上到处可见，从美国公共广播公司（PBS）的纪录片到《纽约时报》（*New York Times*）的评论版，前者轻描淡写地表现偷窥嗜好，制造令人眩晕的恐怖；后者则冷静地辩解这一风潮纯粹是胡编乱造。

在我们说完这些性欲十足的青少年之后，我将在本章后半部分进一步探讨“理性”的含义。我的基本想法并不复杂，就是理性的人会对交易机会与激励做出反应。当某种事物的成本与收益发生变化时，人们随之改变自己的行为。理性的人哪怕是在下意识中也要思考将来、思考当下，即在一个充满不确定性的世界中，人们试图预测自己的行为将产生的种种可能的后果。

知道了理性的基本定义后，我们就可以提问了：口交的成本、利益与可能产生的后果又是什么呢？首先，利益也许是最显而易见的。但同时也应注意到，从成本论的角度看，口交的替代品的成本在上涨：由于艾滋病广泛传播，正常性交比过去更加耗费成本。艾滋病在正常性交中传播，远比在口交中传播容易得多。许多青少年肯定知道这一点。最近的一份性教育调查得出结论：美国的孩子们对艾滋病的了解程度胜过对避孕知识的了解程度。青少年们或许还知道一些其他的性传播疾病，比如淋病。女孩子在正常性交中感染淋病，可能导致不孕；但若采用口交，感染后的症状则轻得多，像嗓子疼等等。简单来说，口交的成本低

于正常性交的成本。

青春期的女孩子们在与男朋友发生性关系之前，若认真地权衡过成本收益比，就可能选择口交，这是对口交人群不断增长的一个直截了当的解释。正常性交的风险较过去有所增大，青少年又不大可能放弃性生活，这就引出了一条基本的经济学原理：如果可口可乐的价格上涨，理性的消费者就去购买百事可乐；如果城市的房价上涨，理性的消费者便搬到郊区去住；如果正常性交的价格上涨，理性的青少年就以口交取而代之。

没错，各种证据都表明青少年正在逐渐采用危险性较小的性方式。据美国国家疾病控制与预防中心报告称，自20世纪90年代初至今，青少年保持童贞者的数量增加了15%以上。当然，仍有几百万青少年未放弃性生活，但自90年代初，他们已转向利用节育工具保护自己免受性病感染。1/5的人不再使用避孕药，而使用避孕套的人数增加了1/3以上。

或许，奥普拉并没必要如此担心。青少年进行口交，并不代表他们更加淫荡；相反，这标志着他们在行为上更加富有责任感。他们热烈而理性地选择一种替代品，以规避性行为中的高风险。

这一切都太可爱了——或者，太可怕了——随你怎么看。上面的解释其实不过是一种狡辩。一位真正的经济学家要的是经得住推敲的假设，以及支持该假设的准确数据。现在就声明，因为理性的青少年知道正常性交风险大，所以口交流行起来，这样下结论未免有些冒失。

不冒失的经济学家在这里：托马斯·斯柏德曼与法学教授乔纳森·克利克一起，十分精确地分析了青少年性冲动中的理性。理性的青少年在高风险的性方式成本增加时，就会选择风险较低的性方式。这样，问题就简化为：青少年是否是按这一原则来指导自己行动的？为了解决这个问题，就必须找到成本增加的证据，且需该证据能够准确计量，形成量化指标，不能只凭一些笼统的概念，例如，人们整体上加强了对艾滋病知识的普及等。

美国宪法恰当地规定：联邦政府允许各州自行制定关于青少年堕胎的法案条例。于是，某些州规定，青少年在家长不知情或不同意的情况下，堕胎是合法的；而另一些州则规定这是违法行为。这样的法律为政治争议提供了“饲料”，也为学术研究提供了一个天然实验场。既然法律

规定青少年堕胎必须通知家长，就增加了堕胎在操作上的难度，而这一规定对成年人则没有影响。因而相比成年人，这些法律就从一定程度上阻止了青少年进行高风险的性行为。若以上推理成立，则证明青少年的确是理性的。

不难发现，堕胎需通知家长的法律规定增加了怀孕的成本。至少，对于那些在能够自由选择的情况下，不希望告知家长而人为中止意外怀孕的女孩子们来说，怀孕的成本增加了。如果青少年们预见到了这一点，并试图解决，她们就要采取一些特殊办法以避免意外怀孕，包括以口交代替正常性交、更多地使用避孕套，或彻底放弃性生活。

性是一种冲动。对于青少年，能有如此高的先见之明，可能听起来令人难以置信。但托马斯和乔纳森找到了具有说服力的证据：堕胎需通知家长的法规的的确确阻止了青少年高风险的性行为。两位教授通过查找性病门诊的数据发现，在实行该法规的州，青少年淋病发病率相比成年人开始呈现下降趋势。当然，这些法规对成年人是没有效力的。对此，唯一的解释大概是，该法案极大地增加了无避孕措施的性行为的成本，而且青少年们理性地对这一成本做出了反应。

由此可见，性行为是有成本的。

读者们，你们也许会问我：“这些事情与经济学家们有什么关系？”

目前，一个新学派的经济学家们对性、犯罪、赌博、战争、婚姻、贫民窟、种族主义、政治以及人类一百万年的历史有了新的发现。这些经济学家们采用理性行为假设的方法来解释所有这些微妙而复杂的课题中最重要的部分。我这样说，绝非要诋毁心理学、历史学、社会学以及其他一切学科在我们探索认识世界过程中的作用与贡献。只是既然我们不能把所有这些原则原理同时应用起来，我们就必须有所简化。经济学家们希望他们提供的简化世界的方法在使人们对世界的看法更深刻的同时尽量避免负面效应。可是，读者们，你们凭什么相信经济学家的方法？你们为什么要听我讲这个方法？

最主要的一点，因为这个方法实用：“理性人”假设引导我们得出一些关于世界运行原理的清晰可靠的理论。它能够帮助我们对付那些看似棘手的问题（比如市中心平民区的贫困问题），剥掉其层层纷繁复杂令人望而生畏的外衣，带领我们找到可行的解决办法。例如，某地区的犯

罪率高，理性选择理论则认为在该地区犯罪一定有利可图，我们需要做的则是增加犯罪成本，或降低犯罪收益。再如，市中心平民区的青少年都没有文凭，对此，理性选择理论认为这些青少年肯定坚信取得文凭的成本高于其收益。我们这时需要做的则是调查取证，验证上面的推测，并找到改变他们想法、增加他们学习动力的方法。这样的例子不胜枚举。缜密而简化的世界观使你更容易发展自己头脑中蕴含的意想不到的奇思妙想，同时也呈现出自己世界观中相互矛盾的地方，还能检测自己的想法是否都有凭有据。

当然，如果理论永远是错的，那么创造清晰而又可靠的理论便毫无意义了。但事实并非如此——经济学家们对人类理性的信仰往往是正确的。注意，我并没有说人们在任何时刻、任何地点都是理性的——因为我们都知道，不理性的例子随处可见——但我的确希望你们能够相信，人们在很多时候是足够理性的，理性选择的假设是成立的，而且是非常有用的。在本章的后半部分，我将进一步说明此假设的用处所在。

理性选择理论不但有用，而且有趣。包罗一切的新经济学（比如性、犯罪、种族主义与办公室政治）带给我们意料之外的新观点，打破直觉，挑战传统智慧，令人耳目一新。在这开天辟地的观点背后更有一群优秀的经济学家，在书中我们将一一走近他们。

在本章后面，我将多举一些例子来说明理性的概念，如可代收的体育彩票、墨西哥的妓女等。但在分析这些实例之前，我有必要先讲明，在我谈论理性行为的时候，哪些是我的想法，哪些不是，以及解释理性行为理论往往引起争议的原因。

我再提示一下前面给理性下的定义，很简单：理性的人对激励做出反应。当做某件事的成本增加时，人们便趋向于少做这件事；当做某件事的难度降低、开销减少，或利益增加时，人们便趋向于多做这件事。人们在权衡各种选择时，头脑中有一个整体的约束性因素，即自己的全部预算，而不仅仅是某一项特定选择的成本收益比。人们还会考虑现在所做的选择对将来的影响。我对理性的定义就这么多。（的确，经济学家口中的“理性”一词有时包含的意思不只这些，但学术上的区分对我们这里要讨论的问题并不重要。）

我这样“黑白分明”写下的定义，看起来似乎无可争议，其内容是极明显、极真实的。人们对激励做出反应：丰田车涨价，你就买一辆本田

车取而代之。人们考虑自己的预算：涨工资了，就选一辆法拉利。人们想到此刻的做法对未来的影响：买法拉利欠的贷款最后都得还。你会说，这简直是陈词滥调。可是这些真的是陈词滥调吗？那么我们在这本书里将遇到的经济学家们为什么还把“理性”当作第一原则，并由之推理演绎，掀起抨击社会的风暴？

只有当人们意识到，经济学家们的分析范围并不局限于像买车这样的直接金融交易，争议才体现出来了。成本并非只与金钱挂钩。性行为的成本包括感染艾滋病的风险与意外怀孕的风险，当这种成本增加时，人们便倾向于选择更安全的性交方式。你的全部“预算”也不只是银行账户上的存款，还应包括你的时间、精力、智慧与付出的关心。“预算”不仅决定着你能开上什么牌子的车，还决定着你能找到什么样的“另一半”。你知道自己未来要还贷款，同样，你心里也清楚地知道吸烟成瘾的未来成本。现在经我这么一说，你们是不是开始感觉到“人是理性的”绝非陈词滥调，甚至可能还有些可怕？

如果你以前读过一些经济学理论的批评，你大概已开始担心自己现在读的这本书正是关于那位臭名昭著、名叫“合乎理性的人”或“经济人”的故事。人们普遍认为他的形象便是经济学家们对人的假设。“合乎理性的人”只知道自私与贪婪，对人类的真挚感情如爱情、友谊、博爱，甚至嫉妒、憎恨、生气等一窍不通。他知道自己在想什么，从不犯错，且拥有无比坚强的意志力。他随时能够进行极其复杂的金融计算而不出差错。“合乎理性的人”是能够为了一英镑不惜掐死自己亲奶奶的那种人——当然还必须假设他杀人花的时间，折算成钱，价值少于一英镑。

“合乎理性的人”拥有安然执行总监的贪婪、斯波克先生的冷酷与智慧，以及“扶手椅”的情商。自然，许多圈子都不欢迎他。我这本书也不欢迎他——当我说“人是理性的”，你们可以放心，我绝不是指“合乎理性的人”。关于这个奇怪的人物在经济学中的地位，早就有激烈的辩论，且持续至今。彼得·德鲁克早在1939年就曾出过一本书《经济人的末日》（*The End of Economic Man*）。但是有一些批评性文章，尤其是运用于宏观经济学与金融理论时，“经济人”确实是有价值的。有些经济学家，就真的喜欢那种不切实际的假设，好像普通老百姓在权衡要不要煽动大伙儿起来呼吁涨工资或买一个新冰箱的时候，竟会考虑到通货膨胀、政府未来支出评估等各种错综复杂的变量之间的相互影响！幸而，读者们，我这本书不是谈这个的。

但由于很多针对经济学家与理性选择理论的批评言论背后都有这个“合乎理性的人”，我有必要解释一下我所探讨的“理性的人”与那个残忍形象的不同之处。

首先，我不认为人是完全自私的，或一心只想着钱。人有着各种各样朴素的情感动机，如对艾滋病的恐惧、担心父母的反对意见等，就像我们前面已看到的；或如我们待会儿即将看到的浪漫的爱情以及种族间的仇恨。这些动机与金钱无关，也不全是自私的——但人们对之做出的反应是理性的。随便哪个青少年都可以让你看清：人们在处理关于钱的问题时，要计划、算计、想策略；在处理“心”的问题时，更要如此。是的，你疯狂地爱着那个男孩——但若你并不那么爱他，你也就不可能想出那么多聪明的策略使他上钩。

其次，我不认为我们的头脑像斯波克先生的大脑一样，无时无刻不在有意识地计算着。我们在理性地行动时，也会对成本与收益进行复杂的计算，只是我们的计算通常是下意识的——就像别人扔过来一个球，我们去接，我们根本想不到自己的大脑正在列方程、解方程，以确定球可能落下的位置。如果你给我们纸、笔，让我们算出接球的位置，我们中的大多数人都做不出答案，但我们的大脑却在潜意识里把问题解决了。成本与利益的理性分析背后的种种计算，往往也是以同样的方式进行的。“合乎理性的人”也许能迅速算出买一个冰箱的成本，即他在储蓄账户上必须放弃的月利息收入；或算出一次没有避孕措施的性行为的风险。这本书里的人都是真实的，他们没有那种计算能力，但他们并未忽视这些成本。当成本发生变化时，他们也不会无动于衷。

再次，我不认为我们能够无所不知，或拥有完美的自我控制力。“合乎理性的人”吃饭时点甜品，从不后悔：他已经准确无误地衡量了那味觉上瞬间的满足感与可能增加的腰围的利害关系。但在现实生活中，我们计算、预测以及发现认知陷阱的能力却明显是有限的。我们的意志力也并非坚不可摧——我们往往先下决心，而后又后悔。我将在下一章探讨人意志的脆弱。然而现在我要说，人们常常过早地给一些行为戴上“不够理性”的帽子。还拿吃甜品的例子来说吧：吃，对你没好处；不吃，你又抵不住美味的诱惑。如果你已经买了高级健康保险，你就再也不用那么担心甜品对身体的害处。更有一些内容严谨的经济研究报告表明，人们现在比以前胖，部分原因就是人们已理性地认识到肥胖越来越安全，而运动越来越困难。

相比之下，我们现在越来越清楚地认识到吸烟对健康的危害，连医学进步也不能有效减少那些危害。那么，大众的反应呢？吸烟率奇迹般地下降了。或许我们对香烟与甜品的态度远比想象中理性得多。可是归根到底，我们到底有多理性？这是个要靠科研才能解答的问题，坐在椅子上只想理论可不行。在本书中，我将找一些具体证据来说明我们事前预测以及事后分析的能力。我不但要找到错误的根源，而且还要在看似头脑简单、胸无城府的人身上找到老练的痕迹。

最后，我不否认，人会有一些不理性的奇行怪癖。这一点也不像我们那位永不犯错的朋友——“合乎理性的人”。拿安德鲁·弗朗西斯发现的行为现象来说吧，人的性取向也会对激励做出反应，真是令人不敢相信，然而这却有真凭实据做支撑。但是，像这种理性行为是非常奇怪，且是极个别的。一个人和艾滋病患者做了亲戚，并未真正增加那个人感染此病的概率：对于危险的性行为，其真正的成本与收益均未改变，改变的只是当事人的看法。若一位同性恋男子看到有亲戚感染了艾滋病后做出反应，转而决定只与女性同床，那么，他或者对其中的危险反应过度，或者在他亲眼目睹这种疾病的威力之前，对危险一直不够敏感。这两种反应都是错误的。这简直根本不能算作“完全理性”的一次案例分析。

理性选择理论的意义，是不是就如同“天圆地方说”一样呢？不是的。这个理论更像是那个完美的“地圆说”。爬上过珠穆朗玛峰的人会告诉你，大地并不是一个标准的球体。但大地近似于一个球，而且在很多时候，将大地简化、抽象成一个球，能很好地解决问题。



我在前面说过我们是聪明的，但我也承认了我们会犯错。心理学家们与行为经济学家们在实验室里的努力为此提供了大量证据。丹尼尔·卡尼曼与阿莫斯·特韦尔斯基二人依据他们的实验提出了学界最著名的论断之一：对于同一件事，表述方法不同，人们做出的选择则不同。（卡尼曼虽是一位心理学家，却获得了2002年诺贝尔经济学奖。特韦尔斯基已在几年前辞世，不然，这个奖应该也有他的一份。）

卡尼曼与特韦尔斯基给其中一组实验对象提供了这样的选择：

想象美国正要遭受一场从亚洲传来的病毒的侵袭，预计将有600

人丧生。医院提出了两套抵抗该传染病的方案。假设这两套方案精确的技术评估结果分别如下：

若实施方案甲，200人将获救；

若实施方案乙，600人全部获救的可能性为1/3，而无人获救的可能性为2/3。

你希望实行哪套方案？

对另一组实验对象，他们给出了同样的情形，以及如下的选择：

若实施方案丙，400人将丧失；

若实施方案丁，无人丧生的可能性为1/3，而600人全部丧生的可能性为2/3。

你希望实行哪套方案？

方案甲、乙完全相同；方案丙、丁完全相同。若把这些选择放在一起比较，就不难看出这一点。然而试验对象选择哪套方案则取决于该方案的表述方法。在第一组试验中，大多数试验对象宁愿实实在在地挽救1/3的人（方案甲），也不希望赌一把，哪怕那样做所有人都有可能获救（方案乙）。但表述方法不同，人们的选择也不同。在第二组试验中，大多数试验对象宁愿接受使600人全部丧生的那2/3的风险（方案丁），也不愿看着2/3的受害人无可避免地死去（方案丙）。实验对象们这种完全相反的选择，显然是不理性的。因为这两套治疗方案的成本与收益均未改变，然而他们的选择却改变了。卡尼曼、特韦尔斯基以及另外一些人在实验室里还制造了很多其他例子，以证明人能表现得不理性：一旦试验结果显示受试对象做出了不一致的选择，证据就出来了。



从这些发现中，我们能知道些什么？我认为我们应该对这些发现既相信，又有所批判。本书将常常提及各类实验室里的实验，但除非我们确定实验室的情形与我们在真实生活中遇到的情况一样，我们才能从那个实验室里的实验出发进行推断。这一点很难做到，不自然是难免的。一位名叫约翰·利斯特的美国经济学教授一直是这样认为的。利斯特选定了几种特定情形，针对前人在实验室里发现的种种不理性行为做了深入

的研究，最终了解到，理性行为说到底，仅仅潜藏于“不理性”的表面之下。

他的方法是，利用自己早年积累的经验，使他的实验尽可能地贴近真实生活。他出生的家庭并不富裕，因此他靠给别人割草和铲雪赚取几美元的零花钱，这些钱他全都用来买了有收藏价值的体育明信片。靠倒卖自己收集的明信片，他念完了大学。这期间，他清楚地看到了当你卖东西给别人时对方的表现。他回忆说：“一直到进研究院，我做了十来年倒卖体育明信片的生意。现在看来，我其实一直在做现场实验，只不过自己没有意识到这点罢了。后来我慢慢地发现，我可以拿体育明信片当作研究项目的一部分。”

利斯特在给迪士尼的中层经理讲授MBA课程的时候，偶然听说了迪士尼乐园在“未来世界”举办的大型像章展销会。他于是说服他的学生们卖给他一批低价像章：分别是老鼠米奇和老鼠米妮的珍藏版像章，其中一部分代表情人节，其余的代表圣帕特里克节。随后，他来到未来世界，搭起了一个外观十分普通的像章销售点，那情形，就和几年前他读研究生时卖体育明信片一个样。这真可谓天赐良机：他把经济学实验从实验室中解放出来，放到“现场”，使之更接近现实生活。

一些经济学家曾在实验室里证明：人们更加珍爱自己已经拥有的东西。这是不理性的行为。利斯特过去一直试图解开这个谜团。有时候，按正常逻辑，人们应当把自己的东西拿出去交换，可他们却不肯这么做。经济学家称这种现象为“禀赋效应”。

你或许也能在自己身上找到这种行为的例子。我们假设你碰巧有一瓶不错的红酒，它的价值不断在涨，若放到易贝上拍卖，你能轻松赚到40英镑；但若那瓶酒之前不是你的，你则绝对不肯到外面去花上40英镑将它买回家。就算你不打算花40英镑买瓶酒，你同样也不愿意把本来属于你的酒按那个价钱出手。这样的行为就不理性。因为理性地看，你要么只选酒，要么只选钱，不能两个都选。可是实验室里的各种实验偏就反复证明：人们喜欢犯这类错误。

约翰·利斯特不怀疑这些实验结果，但也不完全相信。在实验室里做的实验可能很奇怪。专家学者们往往把接受测试的人放到奇怪的环境中，给他们一些奇怪的商品，然后再问一些奇怪的问题，让他们做奇怪的决定。（“刚才我们给了你一个做装饰用的咖啡杯，你愿意拿它换一块

巧克力吗？”）利斯特猜想，若环境能再贴近生活一些，被测试者的反应大概也能更为理性。利斯特教授之所以把自己的销售点搭在展销会里，也是出于这个原因。这里，成千上万的人前来买卖，或与别人交换像章。他把过往的行人请到自己的摊子前，让他们填一张问卷，报酬是一个珍藏版的像章。随后，在他们填完详细信息后，利斯特便向他们提出一笔交易：“你刚刚靠填问卷得到了一个像章，你想继续保留自己已得的像章，还是拿它换个别的？”对于其中一半的测试者，利斯特先给他们一个情人节像章，而后再提出拿圣帕特里克节像章跟他们交换（这两种像章基本等价）；对于另一半，利斯特先给出圣帕特里克节像章，再提出拿情人节像章做交换。

因为每个人拿到自己喜欢的像章的概率都是50%对50%。那么如果人人都是理性的，每个人就又有50%需要交换的可能性。然而，正如我们所期待的那样，“禀赋效应”抑制了贸易的活跃性。人们坚持不肯放弃先得到的那枚像章。约翰·利斯特在缺乏经验的收集者身上无一例外地看到了这种不理性的坚持。只有不到1/5的测试者接受了他的交换请求。

利斯特同时发现，有经验的像章收集者们较没有经验的人接受交换的次数更多。这些有经验的收集者（一个月至少做4次交易的人）一般情况下都接受了利斯特教授的交换请求。这才是理性的人应有的做法。而他们接受交换，也不全是因为他们把像章当成赚钱的途径。从他们填的问卷来看，大多数人打算把那枚像章当作自己的私人藏品。只不过，他们冷静、合理地考虑过自己到底喜欢情人节像章，还是喜欢圣帕特里克节像章，这种喜好与先拿到手里的是哪种像章无关。

为了证明这一点，利斯特找出了以前他在一次棒球纪念品展销会上的存货清单，对比发现，老练的收集者都很理性，而新手则频频犯错，与他在像章交易中看到的情形一模一样。“禀赋效应”是不理性的，同时也是真实存在的。但在现实生活中，该效应对有经验的人则毫无影响。

还有一回，有一项实验室研究证明了另一种形式的不理性行为。该研究早前已颇具影响，但仍被利斯特戳穿了其中的奥妙。这次，他的办法仍是把该实验室里的实验内容放到现实生活环境下再做一遍。最初的实验方法是把测试者分成“雇主”与“雇员”两拨，然后分别问雇主希望付多少工资来吸引雇员，再问雇员希望在工作中付出多少努力作为回报。实验结果表明，雇主愿支付的工资往往高于某一个特定职位要求的最低薪酬额度，而雇员则心存感激，也愿意完成超额的工作量作为回报。结

论就是：突然涨工资能够促进员工的劳动积极性。

这个结论听起来就不理性：理性的雇主没有必要支付超过市场价的工资，而理性的雇员也没必要在意外地涨工资后更加努力工作，即便他们幸运地遇到了那么一位慷慨得可谓不理性的老板。（在这儿，我把实验内容过度简化了。在一些更为复杂的关于理性选择的经济学模型中，由于人事变动或信息不对称，导致雇主涨工资、雇员努力工作，都是理性的反应。但这些都不是能在实验室中验证出来的。）利斯特意识到，在证明这种不理性行为的过程中，实验室的环境难免有些不切合实际。“工资”换“工作”，但人们真正做的只是打钩、填问卷，并因参加实验而得到一小笔酬劳。这不过是实验室里的一个游戏，名为“大家来伪装！”

利斯特和他的同事尼瑞把这个人工实验拿到生活中来，重做了一遍。他们打广告，招人做真正的工作，如数据输入，或为一个慈善项目挨门挨户募捐。他们给部分雇员广告上标出的工资，而给其他人额外的高工资。结果正如在实验室中一样，雇员拿了高工资而心存感激，分外努力工作。但在现实生活的背景下，这种暖人心脾的情感持续的时间很短：数据输入员保持了90分钟，敲门募捐的雇员则一直保持到头一天午休。我们中的许多人都希望世界里多一点意想不到的礼物与感恩。好也罢，坏也罢，假若我们能花一点时间来了解游戏规则，就会发现，这个冷冰冰、理性的世界才是我们居住的地方。

约翰·利斯特发现，在实验室里所做的实验有一大隐蔽的缺陷：不管实验多么有价值，实验环境都创造了一种偏见，使结果倾向于不理性行为：这些实验把普通人放到了特殊的情境中。利斯特指出，对比来看，你若要求一个普通人做他每天都要做的决定，你则比较可能从他身上看到理性行为。

我并未轻视心理学家们在他们的实验中发现的人的古怪行为。人会犯错，而且不只在实验室里。有时候，我们必须在不熟悉的事情上做重要的决定：如投多少钱到养老保险上，或当一种新的性传播流行病上了报纸头版头条，我们应当谨慎到什么程度。面对这样的决定，我们往往头脑混乱，把事情搞糟。

但我想指出的是，大多数人的大部分时间是在自己那个舒适的小圈子里度过的。显然，大部分像章交易是由买卖过很多像章的人群完成

的。相似的，大部分买东西的人也都有过购物的经验，大部分工作是由经验十足的员工去做的。尽管人们会犯错，却不容易在自己所熟知的事物上犯错。而我们所有人又总是在做自己熟悉的事，这点便说明理性选择理论可以作为我们认识世界的一个工具。若哪个人不懂得对自己面临的选择权衡利弊，真是罕有的现象。事实上，我们在下面这个部分即将看到，不仅是人，连老鼠也懂得理性地做决定。

# 小老鼠的预算



表面上看，这6个实验室里的小老鼠只是狂喝根汁饮料与奎宁水，但这其实解决了一个著名的难题。虽然那不过是教科书上相当无聊的问题，但更深入地看，这些老鼠证明了：经济学的理性观点甚至存在于我们之前绝对想不到的地方——小老鼠的脑子里。

拿这些“理性的”老鼠做实验的是雷蒙德·巴特利奥与约翰·卡赫尔，他们在20世纪70年代初便开始研究动物到底有多聪明的问题了。（巴特利奥与卡赫尔已不是第一次试图在不可能的地方寻找理性；他们早年的研究成果表明，精神病院里的长期住院病人完全有能力赚取“象征性”工资，再将之明智地花掉。）他们使用了实验心理学上一些常用的工具，但提出了新的问题，如，“给老鼠们提供工资、价格、预算额后，它们能计划、计算，而做出选择吗？”

巴特利奥与卡赫尔把每个老鼠单独装在野餐篮子大小的实验箱里，箱中配有自动出水的装置及两副杠杆，分别输送不同的饮品。这些老鼠很快便学会了靠压杠杆使自己喝到东西。过了一两个星期，它们已经对每按一次杠杆的出水量非常清楚了。

研究员这时改变了饮品的“价格”与老鼠们的“收入”，看老鼠们将如何反应。他们通过调整其中一副杠杆，使之每压一次的出水量减少，而另一副不变，从而改变了相对价格；他们又通过限制每一阶段总的压水次数来设定收入。你若对这些可怜的老鼠们感到同情，那么请放心，经济学家是世界上最好的实验员。巴特利奥与卡赫尔不会解剖老鼠，或在它们身上做病菌实验，相反，他们俩给老鼠们喝根汁饮料，甚至定期找巴特利奥的邻居（一个兽医）来给它们检查身体。

巴特利奥、卡赫尔以及他们的同事卡尔·科格特不但向他们自己，还向一大批曾表示过怀疑的经济学家们证明了他们的实验是有意义的，而且他们决定以此解开一个一百年来的神秘现象。他们给这些老鼠两种饮品，每种对应一副杠杆。其中之一是根汁饮料，该

饮品长期以来都是实验室老鼠的最爱，另一种则是掺了奎宁的白水——说白了，就是营养液。老鼠不喜欢奎宁水的苦味，但实验员给它们的奎宁水可比根汁饮料多得多。

读者们，不妨把你们自己放到老鼠的位置上思考一番。你现在口很渴。根汁饮料虽好喝但价钱贵，因而你采取了折中的办法：拿讨厌的奎宁水解渴，但仍不忘偶尔享受一下根汁饮料的好味道。你并不会随心所欲地压杠杆。

现在，如果抬高一点奎宁水的价格，也就是说，减少其供应量，将会发生什么呢？对于一个实验心理学家，他的答案很简单：从出奎宁水的杠杆上，你的所得减少了，你于是应当减少压这副杠杆的频率。这听起来蛮有道理的。但实际上这个答案是荒谬、不合理的。我们的经济学家和他们的老鼠会向你证明这一点。

只要奎宁水的供应量仍多于根汁饮料的供应量，一个聪明的老鼠还会在奎宁水涨价的时候大量消费奎宁水。这是因为你不但要对价格做出反应，还要对整个预算额做出反应。对这两种液体——根汁饮料加上奎宁水的全部消费，是你维持生计的必需品。奎宁水仍旧比根汁饮料便宜。由于实验员抬高了奎宁水的价格，你随之就变穷了，于是被迫只得少喝一些相对较贵的根汁饮料，而多喝一些依旧相对便宜的奎宁水以解渴。



巴特利奥、卡赫尔、科格特极具说服力地向我们展示了老鼠们正是这么做的：它们在奎宁水涨价后大量消费奎宁水。这就解决了一个自1895年以来的经济学难题：是否存在“吉芬商品”？所谓“吉芬商品”，就是一种类似奎宁水的商品，质量差，没人喜欢，但又是穷人的必需品。物价上涨的时候，对这种商品的需求也随着增加；因为物价上涨制造了更多的穷人，穷人又进一步扩大了对吉芬商品的需求。我是一个学经济的穷学生，我估计自己的主食——烤土豆可能就是“吉芬商品”：虽然土豆的价格上涨，但我也将买不起乳酪或金枪鱼，不得不买更多的土豆取而代之。多少年来，经济学家们都曾猜测（然而只是猜测，从未能证明过），爱尔兰饥荒时期的土豆与中国农民吃的面条都属于“吉芬商品”。巴特利奥、卡赫尔、科格特与他们的老鼠第一次向世界提供了一种无可辩驳的“吉芬商品”——奎宁水。

巴特利奥与卡赫尔的实验的真正意图并不在于帮助全世界的经济系解决晦涩的“吉芬难题”，而是要证明老鼠们曾显示出了惊人的智慧，在需要做选择的时候，老鼠考虑周全，甚至想到了当前的选择可能对未来产生的影响。可见，只要给机会，连老鼠都懂得理性选择。

当然，我不是真的在说老鼠。我的意思是，人们可以不经过刻意的计算而做出理性的决定。在前面，我曾把人们做出理性决定的过程比作解一道球在空中运动的抛物线方程：让一个专业板球队员拿笔、纸解决这个问题，他也不见得比一只普通的老鼠算得更明白。但若让他看一眼空中的球，他便会转身、起跳、再转身，不偏不倚地来到球下落的位置，稳稳地接住球。他大脑的某个部分肯定已解决了这个二元一次方程。

理性并不等同于智力超群，进化论使有机体的行为——不管是有意识的，还是下意识的——都朝着更理性的方向发展。我们不一定总能做出对的选择，但你若不相信对刺激做出理性反应是人的本能，肯定就太不明智了。连老鼠都有这个能力。

在老鼠身上做的实验固然非常成功，但理性选择理论能真正用来分析些什么问题呢？它能在重大问题上拨开混乱，指出一条明路吗？在两位最有名的芝加哥经济学家手中，理性选择理论已经做到了这一点，我们马上去看！

## 诺贝尔奖得主的理性犯罪

购物中心的停车场已没有车位。满头银发的祖父便把车停在了最多只允许停车30分钟的一个地方，这连吃顿饭的时间都不够。祖父温柔地用他那典型的布鲁克林口音解释道："停这儿有可能罚款，但我想警察应该查得不严。"我坐在他旁边，不禁问道："这是理性违章吗？"他毫不犹豫地答道："是。"

加里·贝克尔是一位理性的违章者，同时他也是诺贝尔经济学奖的获得者，主要贡献就是理性犯罪理论。这个理论的雏形早在40年前就在他脑中形成了。有一回，他的一个读博士的学生考试，他是考官，结果他来晚了，没时间再去找免费停车场，于是他迅速衡量了在收费停车场停车的成本与违章停车被抓的风险，然后决定放手一搏。在他到达考场的时候，一个当时还不太流行的想法便已在他脑中形成了：罪犯对日后受到惩罚的风险与成本，可能都有所反应。他随即要求那个可怜的学生跟他讨论这个问题。（最后，学生通过了考试，贝克尔也没有接到罚款单。）

违章停车是一回事，入室盗窃和拦路抢劫又是一回事。一位七八十岁的经济学老教授可能在违章停车的收益与被警察抓住的风险间徘徊思索，那么一个16岁的孩子拿着刀或枪拦路抢劫的时候，是否也曾仔细考虑过这一次抢劫所得与在监狱里度过一段时日的风险之比？很多人的直觉回答说：不可能。比如20世纪90年代中期，三位俨然已陷入恐慌的作家声称：美国当今严重受到青少年暴力事件的威胁，并且这种势头有增无减。这些闹事的青少年"毫不在意拘留的耻辱、蹲监狱的痛楚，或良心上的不安。他们根本不明白善有善报、恶有恶报的道理"。

到底谁说得有理？加里·贝克尔还是这些恐慌中的作家？一名谈话类节目的电台主播会跟你说，监狱是罪犯唯一的归宿，严酷的惩罚是罪犯所知的唯一语言。但仔细想一下，你也许就会发现，这些观点背后的动

机并不是阻止犯罪，而是直截了当地复仇，也就是犯罪学家们口中所说的“剥夺资格”（incapacitation effect）——罪犯进了监狱，就不可能再到你家里实施抢劫了。电台主播们尽管使出浑身解数，恐怕也难以解开人们的质疑：监狱真的能阻止犯罪吗？许多有思想的人对此都表示怀疑。

## 监狱真的能阻止犯罪吗？

即使你相信严厉的判决能阻止潜在的罪犯，那到底怎样才算“严厉”呢？我们应该建造更多的监狱，设立更长的服刑期吗？或者，我们现在的罪犯管制系统已经太过严酷了？

这些问题都不容易回答。我们找到了加里·贝克尔在芝加哥的一位年轻同事史蒂芬·列维特。列维特意识到，贝克尔的关于理性犯罪的假设是可以找到证据证明的，问题是你得知道到哪里去找。类似于托马斯与乔纳森对堕胎需通知家长的法案的研究，列维特发现这里的秘密就在于美国各个州在处理青少年问题上都有不同的法律体系。不同的州设有不同的“法定成年年龄”——即少年法庭不再受理的年龄界限。在不同的州、不同的法律系统下，对罪犯实施惩罚的严厉程度也不同。每个州的少年犯管制系统总比成人罪犯管制系统宽容一些，但不同的两个州系统的严厉程度不同。20世纪80年代到90年代初，整个美国的少年犯管制系统普遍变得比成人系统温和得多。

综合考虑以上因素，我们就能看出：年轻的罪犯们对于入狱的风险到底做何反应？在规定17岁为成人法庭最低受理年龄的州，列维特着重比较16岁与17岁的人在行为上的差异；在规定19岁为成人法庭最低受理年龄的州，列维特则着重比较18岁与19岁的人在行为上的不同。列维特发现，在成人法庭明显比少年法庭严厉得多的州，这种行为上的差异十分显著。孩子们一旦到了刑事责任年龄，犯罪率就会急剧下降。而在少年法庭惩罚措施也相对严厉的州，因为孩子们已经体会到了以身试法的恐怖，则没有引起这种犯罪率上的变化。从整个美国来看，1978—1993年，由于少年司法体制普遍相对宽容，青少年暴力犯罪事件急剧增多，对比之下，成人暴力犯罪事件增幅则不明显。

列维特的方法忽视了一点，犯罪率上的差异还可以这样解释：由于“剥夺资格”效应，监狱里的罪犯不能到你家里去偷东西。把5年的判决延长到10年，的确能产生“剥夺资格”效应，这是必然的；但若再增加5年，这种效应恐怕就不那么明显了。但列维特的研究表明，街上闹事的孩子们迅速地对惩罚加重的可能性，即风险，做出了反应，犯罪事件

的减少便是他们这种反应的唯一表现。

列维特的方法十分有说服力，他甚至可以据此估算出通过多关押罪犯使犯罪事件减少的数量。他能够计算出多建监狱的收益，再将这些收益对比成本，如囚犯遭受的痛苦、牢房里秩序混乱、监狱运营的开销等，发现最终还是有利可图。这是理性选择理论在应用上的一大突破。当列维特指出自己搜集的资料已经过时，该建的新监狱早已建成，甚至建得太多了，美国完全不需要如此之多的监狱等等，没人对他的这番评论感兴趣。而依据贝克尔的理论与列维特的资料制定的各种政策提议，却表述极为清楚，数据极为准确。

罪犯们也许残忍、不知悔改，但他们中的许多人绝不会对“蹲监狱的痛楚”毫不在意。若不考虑监狱的其他成本与开销，在一个严酷可怕的法治体系下，犯罪产生不了收益，于是，犯罪活动便减少了。列维特引用了纽约市一个刚过刑事责任年龄的16岁少年的话：“在你还是个小孩儿的时候，你可能被关进少管所。但现在你有资格进监狱了。监狱可不是个好玩儿的地方。”

我已反复强调过，理性选择理论很实用。现在我们给它的用处加上一个范围：在哪些方面实用？重新想一下列维特的结论：青少年对惩罚加重的威胁做出反应，从而减少犯罪活动。这是否意味着，每个少年犯在从事高风险的犯罪活动时，总要考虑再三，而只有在确定自己万无一失后，才会去触犯法律？若只从字面去理解加里·贝克尔的理性犯罪理论，恐怕就包含了这层意思。列维特的结论是否还意味着，一部分青少年被吓跑了，不再犯罪，或基本不再犯罪，而其他人则依旧我行我素？我们要从总体水平上考察犯罪率，而这从列维特的资料上根本看不出来。

这种信息不足在有些情况下事关重大，但在另一些情况下则无关紧要。假设我是一位政治家，想知道严厉的判决对减少犯罪是否有效，从贝克尔与列维特那里我就能得到我想要的准确信息；但我若是位家长，想确定自己的女儿能否在严厉的惩罚之下不再偷巧克力，相对于一份经济学论文提供的统计数据，我可能更依赖于我个人对女儿性格的了解。理性选择理论作用强大，但也只能用于解释部分特定问题。

我们再类比地想一下托马斯和乔纳森得出的惊人结论：女孩子们大概预先考虑过被家长发现自己怀孕的可怕后果，所以不情愿地采取避孕

措施。从他们的数据分析中，我们并无法知道是不是所有的女孩子都对堕胎需通知家长的法案做出了相同的反应，进而采取了风险较低的性交方式；或者只是她们中的一部分变得更加谨慎，而其他人则依旧麻木、无知，甚至期待爸爸知道自己怀孕时的反应。在这种情况下，也能产生同样的统计数据。青少年的整体行为是理性的，并不表明每一个青少年都同样理性，但托马斯和乔纳森的研究毕竟多少也能说明些问题。即使他们的论据未对青少年性行为做出完整的心理学解释，至少也说明了这项研究是硕果累累的。若不是这些经济学家们利用理性选择理论把目光投向人的动机，可能谁也不会想到堕胎需通知家长的法案与性安全之间竟有着千丝万缕的联系。

对于世界上许多的政策性问题，我们无须去等待一个完美的解释，我们需要一种解读世界的方法，哪怕这个方法还不成熟，但必须有效。在本章结尾，让我们回归对性的讨论，考虑一下向妓女推销避孕套与控制性传播疾病扩散的问题。这个问题很紧迫，如果你想立即得出答案，不妨先假设妓女也是理性的，这是个极有效的入手点。

# 经济人的末日

在16世纪的古城莫雷利亚的心脏地带坐落着玫瑰公园。白天，这里是个浪漫的地方，疲惫的你可以在这里沉思，欣赏古代建筑，或在周围凉爽的绿荫下躲避墨西哥的炎炎烈日。到了晚上，这座公园提供的可就是另一种“释放”了。这里是在莫雷利亚城找妓女“最好”的去处。“晚上10点，老地方。”传来一位嫖客的声音，“最好的姑娘们都不长久，往后你就只能找到二等妓女了。”

上面这句评论解释了为什么卖淫成不了人们的理想职业。一个打算靠卖淫维生的女性很清楚自己不但会被嫖客看不起，外界也不会接受她。对她们，生理上的危险也很现实：通过采访1 000多名墨西哥妓女（大部分来自莫雷利亚地区），我们发现，1/6的妓女患有性病，而且她们每隔几个月就可能遇到一位患性病的顾客。

从另一个方面说，她们干卖淫这行赚的工资肯定比做其他事情赚得多。这虽然不能说明妓女丝毫不在意其中的危险与耻辱，但选择这项工作的动机纯粹是钱，她们当然也不指望得到晋升的机会。

妓女最终决定用不用避孕套，我们无从得知。如果不用，嫖客由此感染艾滋病或其他性病的风险就加了一重；对妓女，这种风险也一并增加。而此后，两人分别传染他人的概率呈几何级数增加。

各种研究估测，在墨西哥，妓女与嫖客在半数以上的情况下选择使用避孕套，没准儿这种概率高达90%也有可能。这个数字虽然大于零，但想到多达1/6的妓女患有性病，显然避孕套还是用得太少了。

各种卫生组织及促进发展的机构向妓女们讲解避孕套的意义，并向她们提供大量避孕套，以劝服她们使用避孕套；同时教给她们与嫖客谈判的技巧。总之，为的是使她们能够做出正确的选择并坚持下去。这些

组织狂热地为着这个目标而奋斗。当然，想到当地性病泛滥的程度，这便也不足为奇了。

在莫雷利亚，这些组织的短期目标均得以实现，且极其成功。妓女们学到了各种相关知识，有了预防传染的工具，学会了如何与人谈判，然而，这些使她们转变弱势地位的努力并未阻挡性病的扩散，而且可以肯定，以后也阻挡不了。因为，懂得这些，妓女也并不是每次都使用避孕套。为什么呢？因为避孕套对她们来说，就是一个与嫖客讨价还价的筹码。

嫖客若在使用避孕套的问题上提条件，同样要付更多的钱。坚持使用避孕套，加价10%；坚持不使用避孕套，加价25%，称为保险费。妓女拿嫖客对避孕套的态度当作她们讨价还价的筹码，不管嫖客选择用还是选择不用，她们都能有一笔额外收入。可见，当地卫生部门组织的谈判技巧学习班很见成效。

这种谈判听起来可能令人难以相信，但这里性安全事故频发，论原因，其他的解释都不成立。在莫雷利亚及周边地区，避孕套售价低廉，且到处都能买到。最危险的性行为之所以发生，不是因为没有避孕套，而是因为不用避孕套。由于手边没有而不用的情况不到2%。而且这个理由本身就无聊。

有人试图替妓女辩护，称她们并不清楚其中的危险。这未免太瞧不起人了。就算没有那些卫生组织、促进发展的机构等告诉她们，她们对感染性病的各种可能性的了解程度恐怕也远远超过把她们当成头脑简单的牺牲品的那些人。实际上，这些妓女们知道，危险虽然确实存在，但自己被感染的概率并不大。800个墨西哥人中只有一人患艾滋病，即便在妓女圈子中，这个比率也只不过300：1。就算哪个妓女着实不幸，遇到了HIV阳性的嫖客，又没有使用避孕套，且二人中一个患有其他性病，这个妓女感染艾滋病的概率也不到2%；若他们俩都未患其他性病，这个概率则降到1%以下。没有哪个妓女想得艾滋病。更何况，少用一次避孕套，感染艾滋病的风险并不大，而赚的钱却实实在在地增加了不少。她能不在乎那25%的额外收入吗？

妓女们在选择不使用避孕套的时候，对自己所承担的风险看来心知肚明。照典型的莫雷利亚城妓女的做法，我们估算，在她们眼里，每健康地多生活一年，其价值就相当于8 000到2.5万英镑，也即她们5年收

入的加总。这个数字是经济学家保罗·格特勒给出的，依据是传染病学资料上对人们得各种病的风险率的统计，以及一个由世界卫生组织发布的叫作“劳力丧失修正寿命年”的度量方法，该方法意在估算不同的疾病引起的痛苦程度。

或许你认为一个理性的人永远不会拿自己的生命做赌注赚钱，但我们中的大多数人都认识一些从事危险工作的人。看一下马修·克鲁格上士的情况：他曾三次到伊拉克服役，在2005年12月，仍再一次奔赴前线，不但自己的生命受到威胁，他的婚姻更因其常年在外而早已濒于破裂。他不是疯子，但他确实在冒着生命危险赚钱。他年仅29岁，家中有三个年幼的孩子。他这么做，不过是需要军队提供的医疗保险。

克鲁格上士听起来像一位勇士，可像我这样一个懦夫也会为了钱拿生命冒一回险。我若在马路对面看到一张20英镑的钞票，不管路上如何车水马龙，我都会穿过去把它捡起来。这个“险”不大，但说到底也是冒了一回险。

墨西哥妓女绝非由于蠢笨而贸然做出当下的种种决定。她们的选择与富裕国度里建筑工人、伐木工人以及士兵们曾做出的选择惊人地相似——为了得到较高的工资，甘愿去做危险的工作。如果说莫雷利亚的妓女愿意为了额外收入而冒大风险是不理性的行为，那么同理，伐木工人也一样不够理性。而这只是个假设。事实上，事情很可能正好相反。无论妓女还是伐木工人，他们都知道自己在做艰苦、危险的工作，但有经济上的补偿。这两种人都具有一定的谈判能力、切合实际的喜好以及对世界冷静的思考，不同点只在于，妓女更穷，她们冒生命危险换来的钱没有伐木工人的多。

妓女不用避孕套的决定，因其背后纷繁复杂的种种思量而最令人头疼。世界上所有对性服务工作者的教育都不大可能改变她们的这个决定。与美国十几岁的孩子不同，妓女们早就清楚其中的危险。

有人可能觉得这个分析荒唐、讨厌。这其实是用经济学观点解读社会问题的一个案例分析。既然现在我们已经知道了妓女不使用避孕套背后的动机，我们就有了解决这个问题的先决条件。各种性教育项目以前曾发挥过作用，它们让妓女知道了自己承担的风险，但在这之后，应当接受教育的人便不再是妓女，而是嫖客。这个任务可就难了。

对于性病的各种危险，妓女比嫖客了解得多。这是合理现象。性病是妓女整天都在思考的问题，而嫖客感染性病的风险相对小得多，自然可以合理地把自己的时间花在担心别的事情上。这跟利斯特教授换像章时遇到的情形一样：有经验的交易人（妓女）清楚自己想要的；缺乏经验的交易人（部分嫖客）则不清楚。又一次，我们在那些有最强烈的动机去全面了解信息的人们身上看到了理性行为。这些嫖客们依旧处于一种用一句经济学术语叫“理性无知”（rationally ignorant）的状态：他们不值得花时间去对此做更多的了解。（我们在第8章还将再次见到“理性无知”这个概念。）妓女不用避孕套的状况很难改变，除非我们在嫖客身上下功夫，否则肯定改变不了。

莫雷利亚城的阴暗面说明了理性的世界并不一定是美好的——在本书中我将多次验证这一点。理性的个体所做的许多决定可能危害到其他人，不用避孕套就是一个十分明显的例子。当人们面前摆的选择都不理想的时候，就像莫雷利亚城的妓女在她们的处境下，理性的人会在里面选一条相对使自己最有利可图的路。如果我们假装社会问题都是或大部分是由疯子、傻子或道德败坏的人造成的，我们就没法解决社会问题。但我们也不应该对之置之不理，宣称“存在的就是合理的，合理的就是存在的”。我希望这本书能够让大家看到，即使人们倾向于做出损人利己的选择，还有一些更好的、双赢的办法，其实也是可以实现的。



总结：老鼠能够切合实际地支配自己的预算，因而是理性的；青少年看到性行为的风险增加，便去寻找其他安全的性生活方法，因而也是理性的；少年犯在更加严厉的判决面前减少犯罪活动，因而也是理性的。我前面写到理性的人能及时对交易与刺激做出反应，我希望现在大家能明白几分这句话的含义了。理性的人把进监狱的风险当成犯罪的部分成本，把感染艾滋病的风险当成不用避孕套的部分成本。这里我重复一次：理性的人对刺激做出反应，对后果考虑周全，且背后有可以理解的动机。



还有几件事我必须现在讲明。虽然经济学家常把利益或收入当作我们各种行为背后的动机之一，理性选择的目标却不一定总与钱有关。老鼠不在乎钱——它们只希望得到足够的液体以维持生命的继续，并希望

这种液体好喝。理性行为意味着采取一种行为准则，实现自己的目标。这里的目标，可以是钱，也可以是跑车、地位、性、自我实现……或根汁饮料。

我们前面还说过，理性并不等于无所不知。老鼠没有立即推断出价格与预算上的变化：巴特利奥、卡赫尔、科格特给了它们一段时间去体会这种变化。买卖像章的人在有一些经验之后才不再犯错。男同性恋面临可能感染艾滋病的风险，做出了理性的反应，然而这种反应更多的是由一种情感上的信号引起的，而非源自其被感染概率的客观变化。可是不管这些老鼠、买卖人、同性恋犯过多少错误，最终他们往往都以一种出人意料的方式对各自受到的刺激做出了反应。

读者们，我希望你们已经开始相信，虽然不是在每一种情形下大家的行为都是理性的，但大多数人在大多数情况下都是理性的。（不要忘了，我们的大部分时间都是在自己舒适的小圈子里度过的。）我们还发现，各种危险在不停变化，人们对危险做出反应，有时做出的事会非常不寻常。比如，妓女宁肯冒着感染性病的危险也不使用避孕套；再如，同性恋决定改变自己的性取向。我们看到，他们能理解种种抽象的限制，比如预算，比如法律体系上的某个变化。并不是只有经济学家才懂得做各种计算。我们分析发现，十几岁的女孩子考虑应该过哪种形式的性生活，男孩子在犯罪时审思慎行，妓女与嫖客讨价还价，甚至还有实验室里小老鼠的做法，从经济学角度上看，都是理性行为。

既然我们都这样聪明，生活为什么看起来仍如此混乱？人们吸烟、赌博，傻瓜谈恋爱，办公室主任是笨蛋。城市人邻里之间有的和睦相处，有的闹得不可开交，却很难看出个中缘由。对于所有这一切，其中的逻辑关系是怎样的呢？

这种逻辑上的关联的确存在，只要你们愿意仔细观察。在全书中我教给你们如何找到这层层逻辑。第4章讲述的是理性选择理论最精华的部分——博弈论。提出博弈论的人是一位天才，而此学说的前提假设，就是把其他人都当成天才。在这一章里，我将向你们展现天才之平凡的一面，同时，揭示博弈论如何令人意想不到地证明了其在理解赌博成瘾以及其他人性的弱点上也有着非凡的意义。

在第5章，我论证了理性行为甚至伴随着人类最富激情的一种感情——爱情。情人们也做计划、讲谋略、懂谈判，也需处理现实中残酷的

供需关系。以理性的眼光看待爱情与婚姻，不但有意义，而且可以借此方法认识20世纪末发生的社会剧变之一：职业女性、高学历女性数量激增，以及离婚率的高低变化。理性选择理论也被证明是理解这一现象唯一行之有效的方法。

在第1章，我带领你们走出家庭，走进工作单位，看一看当具有理性选择能力的“老人”遭遇还未培养出此能力的“新人”时，将会发生什么故事。在这里，我将论证，大多数办公室里都充满秘密。谁狡诈？谁工作努力？谁只是走运？生意场上许许多多看起来不正常的现象，从老板们的灰色收入到办公室政治，其实都是人们对办公室生活中种种不确定性的理性反应。

在此之后，我把注意力投向因个人的理性选择而导致社会整体行为非理性化的现象。这种现象时有发生。请思考种族歧视与市中心平民区的贫穷这两个关系紧密的问题。据此为例，我将证明，个人的决定与宏观现象之间能够相互作用，但结果常与直觉相反，并且常常带有极大的破坏性。这就导致每个个体的理性行为加总起来，并不一定产生能够被社会认可的结果。

在本书的最后，我将把我们所学到的知识应用于更广阔的空间，说明理性行为是如何强烈地影响着我们的都市生活、我们的政治，以及一百万年以来的整个人类文明史。请别担心，我将尽力做到言简意赅。




# 第7章
# 雇主喜欢雇什么样的人？

雇主招聘有歧视吗？

教育程度与就业机会什么关系？

职场中存在在哪些歧视？

○ 市场力量能够消除种族歧视

○ 城市的经济增长能推动种族隔离问题的解决



## 招聘实验



经济学家罗兰·弗赖尔、雅各布·戈埃雷与查尔斯·霍尔特在弗吉尼亚大学做了一项教室实验，部分学生报名参加了该实验，并从中轻松赚得一笔小钱。实验刚开始看上去就像一个有趣的小游戏，但进行到后来，这群理想主义的大学生开始互相不满，都想阻止对方获得成功，结果恐怕跟“有趣”毫不沾边儿。

实验将学生们分成两组，一组扮演“雇主”，另一组扮演“工人”。所有工人都能随机分配到一种颜色——绿色或紫色。学生们一一坐到电脑跟前，登录一个简单的万维网界面，等待实验开始。此时，他们还没有意识到即将降临的麻烦。实验以3个步骤为一轮，在每一轮中，首先，工人必须决定要不要“受教育”，受教育的费用已明确标出，而且受教育能提高“考试”成绩。实验的第二步是“考试”，其实就相当于随便掷骰子，但受过教育的人拿高分的可能性稍大一些。最后，两份信息摆到了雇主面前，一份是所有工人的考试成绩，该成绩暗示了哪些人曾花钱受过教育，但未做明确说明；另一份信息是求职者被随机分到的颜色——绿色或紫色（决定工人命运的其实是颜色信息）。雇主必须只凭这两份信息决定聘用谁、拒绝谁。

实验共进行了20轮。每一轮开始时，网页上都会显示上一轮中绿色工人和紫色工人各自的平均考试成绩和平均受聘率。这两项都是潜在的有用信息。扮演雇主的学生提前已得知，他们每聘请到一名受过教育的工人，就会得到一笔额外的资金奖励；而每聘请一名未受过教育的工人，则会被处以罚款。扮演工人的学生知道，在每一轮里，只要找到工作，就会得到薪金；但在每轮之初，必须权衡一下潜在薪金能否抵上受教育所需的费用。这样，不管是扮演雇主的学生还是扮演工人的学生都必须估测出赔本率，赌一把，好更多地赚取实验员的钱。

实验中发生了哪些事？在第一轮中，雇主在决定聘用谁的时

候，只看考试成绩。所有人事决策都与颜色无关。这简直是必然的。游戏刚开始，屏幕上的统计信息栏是空的。在游戏的最初一轮里，绿色或紫色根本就没传达任何信息。

但从第二轮起，雇主就有了一份可供参考的历史记录。也许是个巧合吧，第一轮里在教育上下了赌注的工人，绿色多过紫色。自然，绿色工人的考试成绩就稍好一些。由于最初分配颜色时是随机的，因此这个结果纯属偶然。但这并不妨碍雇主由此判断，绿色工人比紫色工人更愿意在教育上投资。于是，他们变得更愿意冒险聘用考试成绩低的绿色工人，而不大愿意聘用成绩高的紫色工人。

网页同时还显示前一轮中绿色工人与紫色工人的受聘率。工人们根据这一信息迅速做出反应：绿色工人继续在教育上投资，而紫色工人停止了教育投资。因为“我”是紫色，所以雇主不肯聘用“我”，那么，“我”何苦还去花钱买教育呢？恶性循环就此形成。

实验结束，举行了一场班级讨论。这时，学生们才得以倾诉不满。弗赖尔告诉我：“我惊讶极了。学生们真的生气了。紫色工人说：‘因为你们不肯聘用我们，所以我们没有往教育上投资。’而雇主则回答道：‘因为你们不曾投资，所以我们才不聘用你们。’最初，绿、紫工人不平等只是个偶然，但人们却对此抓住不放，不肯再仔细考虑其他可能。”



年轻、理想主义的学生们在没有任何先决信息的情况下，如此迅速地形成了针对颜色的思维定式：紫色懒、绿色勤奋，因而歧视紫色。整个事情听起来真是够离谱的。而更离谱的是，他们的做法其实是理性的。虽然最初的区别纯粹是个偶然事件，绿色工人与紫色工人没有任何本质上的不同，但是，扮演雇主的学生认定绿色工人受过教育的可能性更大，这种做法是完全正确的。（假如我们硬要在学生们的理性行为中挑毛病，只能说，学生们下结论太快了。冯·诺依曼或克里斯·弗格森也许会意识到，任何看似有规律的东西都极有可能只是随机事件。）

当紫色工人理性地对找工作不再抱希望，从而停止在教育上花钱，雇主的观点则自动变成了正确的选择。事情一旦开始朝着有歧视的方向发展，雇主若坚决只看成绩，不看颜色，一定会损失钱，或不如那些注意到求职者颜色的雇主们收到的钱多。弗赖尔与他的同事们亲眼见证

了“种族”不平等的形成，看到了学生们是如何给某一类人定性，如何只把人当成某个群体中的一员，而不是相互区别的不同个体，以及紫色工人如何系统化地放弃了希望。所有这一切都在一场游戏里发生了，然而，在游戏刚开始的时候，每个人的地位都是平等的。在现实世界中，在生活中，我们的起始点远谈不上平等，所以，事情不知要比游戏里可怕多少倍呢！

本章要讨论的话题是理性种族主义的危险。我要首先声明，当我说有些形式的种族主义可以是理性的，我并非要证明种族主义是正确的。在第1章，我曾谈到理性犯罪，理性的罪犯们只有当犯罪有利可图时才去犯罪。同样地，理性种族主义者只有在种族主义有利可图时，才歧视黑人。理性的罪犯与种族主义者都能从自己的行为中获得好处，这是个事实，但这两种行为都是完全错误的。

我认为大胆去面对“理性种族主义”——虽然这个名词使人不快——很重要，至于我的理由，其实跟我们必须大胆面对理性犯罪是同样的：因为我们要消灭犯罪（种族主义）。我们招警察、建监狱，为的就是改变刺激，以使犯罪不再有利可图。何时、采取何种方式才有可能改变种族主义者的动力？这是我们需要解答的问题。

在本章中，我将把重点专门放在非洲裔美国人的困境上。这是个经济学家们一直密切研究的课题。美国黑人处境不好，在各个方面都有体现，如他们的平均寿命、婴儿死亡率、工作情况、收入情况、受教育时间长短，以及考试成绩等。为什么会这样？一个人的肤色竟能制造出如此多的差异，似乎是完全不可理解的事情。某些现象确实令人费解：比如，雇主中存在的那些顽固分子，他们偏偏就不允许员工中有黑人。但上文中的教室实验表明，还有许多歧视现象也许完全是理性的。这个结论让人失望。雇主们主观地认为求职者中的一类人肯定受过教育，却不肯仔细考虑每个人各自的品质。对于雇主来说，假如这样做能够节约时间，省去许多麻烦，他们就是理性的。

这两种类型的歧视，令人费解的歧视和理性歧视，都是我们将探讨的问题。在上文的实验中，紫色工人认为雇主更加看重他们的颜色，相对不大注意他们的考试成绩，从而放弃了接受教育，于是实验陷入了恶性循环。那么，实验里的恶性循环又是如何被复制到现实生活中的呢？我们下面就会解答这个问题。同时，我们还将看到，爱学习的黑人小孩总是受到伙伴们的欺负，而像这样一个有争议的现象，在其背后甚至也

存在一层无情的逻辑关系。故事里的大部分情节恐怕令人沮丧，但也有一些地方能让我们振奋、开怀，这一部分，不妨让我们留到本章末尾。

## 教育与就业机会的关系

我们需要明确：经济学家在弗吉尼亚大学进行的那场高度简化的实验确确实实能够反映现实。现实生活中的雇主在面对非洲裔求职者的时候，是否也像学生雇主对待紫色工人那样，过早地就下了定论？有没有可能，现实生活中的雇主根本不看求职者的肤色？能找到好工作的非洲裔美国人数量较少，会不会只是因为黑人中有能力胜任那些好工作的人数量本来就不多？表现黑人与白人差距的统计数字能列很长，人们通过这些数字无法令人信服地证明了“雇主不看肤色”，这还是最近发生的事。然而不久，另外两位经济学家只做了一个非常简单的实验，就彻底推翻了上面这个假设。

玛丽安娜·伯特兰与森德希·穆莱纳桑都出身贫苦，后来都移居美国并取得了事业的成功。伯特兰是比利时人，曾在哈佛大学研读博士学位。穆莱纳桑的幼年时光是在印度一个遥远的小村子里度过的，7岁时，他来到了洛杉矶。我看到过一张他5岁时的照片，上面，他骄傲地穿着一身三件套的西装，夹克外面套着背心——他的两名不成熟的服装顾问分别是他的叔叔和祖父。但穆莱纳桑没有让童年那种与世隔绝的处境阻挡自己前进的步伐，如今，他是哈佛大学的终身教授。在还不到30岁的年纪，就曾获得麦克阿瑟基金会发放的50万美元“天才”奖金。差不多在同一时间，他还与另外两位年轻的教授共同在麻省理工学院建立了扶贫实验室，旨在研究发展中国家贫困问题产生的原因以及解决办法。他竟然还能挤出时间来研究种族歧视，简直是个奇迹！不过，他与玛丽安娜·伯特兰的研究方法也着实简单得几近荒唐。

研究员首先搜集来人们在各求职网站上投放的简历，再以此为基础，对各简历上的联系方式、邮寄地址以及其他一些相关信息加以修改，从而制作了5 000份模拟简历。他们选出部分质量较高的简历，再加上一些能够锦上添花的信息，如暑期实习的经历、在计算技术方面有专长，或曾参过军等。至于那些质量较差的简历，研究员则不去管它们。这些都弄好后，研究小组利用电脑，不依任何规律，胡乱地向这些简历派发名字。部分简历持有人的名字，显然是黑人专属姓名，像蒂龙·琼斯或拉托亚·华盛顿等。其他简历则是纯种白人才使用的名字，像艾莉

森·沃尔什或布伦丹·贝克。怎么去判断哪些是黑人名字，哪些是白人名字？在这里，直觉很重要。研究员曾带着笔记本跑到街上向路人询问想法。有一些名字，像莫里斯，虽然在非洲裔美国人（尤指男性）中被普遍使用，但人们直觉上并不认为这是一个黑人名字，因此，这类名字都不会用来安插到各简历上。

由此可知，两类简历如果在得到用人公司回复的比率上存在差异，只能归结为一个原因：求职者的名字。此项试验与用以检测某种新药是否有效的那一类试验相似，都属于随机试验。唯一的区别就在于，穆莱纳桑与伯特兰做实验，不为检测某种治头痛的药物疗效如何，而为检测如果名字听起来像黑人，如贾马尔或爱伯尼，会对求职产生何种影响。

研究员曾向一千多家在《波士顿环球报》（*Boston Globe*）和《芝加哥论坛报》（*Chicago Tribune*）上登过招聘广告的公司投简历，每家投四份，两份黑人求职简历，一份质量较好，一份质量一般；两份白人简历，同样一份质量较好，另一份质量一般。之后，研究员建立起语音信箱，以等待各公司的回复，并对结果加以整理、分析。结果令人沮丧：署以白人名字的简历收到面试邀请的比率超过50%。因为实验抽样规模巨大，所以，如果各公司老板完全不在意求职者的肤色，出现这个比率的概率应该低于万分之一。在教室实验中，“雇主”一看到“紫色”这个词，就拒绝该求职者；在现实生活中，情况与之并无两样，雇主一看到黑人名字，就不会再去考虑那张简历背后的求职者是否优秀。这个简单的试验证明，任何称在美国种族歧视已成为历史的观点都是站不住脚的。

穆莱纳桑与伯特兰在做实验的过程中还发现了另外一个现象，可以说，这个现象甚至更令人失望。别忘了，这些简历不但分为“白人简历”与“黑人简历”，还各自被划为“质量高”与“质量一般”两个等级，每个等级下白人名字与黑人名字的比例是1：1。实验发现，持高质量简历的求职者获得面试机会的可能性更大，但有一个前提，必须是白人。各人事主管似乎根本不看黑人求职者有没有工作经验或某方面的专长。黑人简历的质量高低对他们求职的成功率毫无影响。感觉上这些简历只有三个类别：“优秀白人”、“普通白人”和“黑人”。

这种分类方法的破坏力远超过原始状态的种族主义，即黑人面试率普遍较低的现实。该分类建起了一种恶性循环。就如同罗兰·弗赖尔与他的同事在弗吉尼亚大学的教室里发现的情况一样：假如你年轻、有天

赋，却是个黑人，何必再费心费力地去念学位、增加工作经验呢？雇主甚至根本注意不到这些东西。“别想了！”而黑人的这种理性反应使事情变得更糟。开明的雇主慢慢地也会发现，许多黑人求职者文化程度不高或缺乏经验。随之，这些雇主在忙乱之中，便不再考虑黑人的简历。他们只看一眼“蒂龙”这个黑人名字，就把那张简历随手扔掉了。

## 职场中的两种歧视

经济学家认为存在两种不同的歧视。一种称为“基于品味的歧视”（taste-based discrimination），我更愿意取其婉转之意，把它叫作“顽固”。这种歧视是指有种族主义倾向的雇主因为讨厌黑人，从而拒绝向黑人提供任何工作机会。另一种称为“统计歧视”（statistical discrimination），我总是更直接地把它叫作“理性种族主义”。统计歧视是指雇主参考某一种族求职者的平均工作表现等信息，以决定是否雇用该种族的求职者。

很明显，研究员在弗吉尼亚大学做实验时遇到的情况是纯粹的统计歧视。（当然，假如你真的认为学生们对点击“聘用紫色工人”的图标有种发自内心的厌恶，你也可以认为该实验中存在基于品味的歧视。）但从穆莱纳桑与伯特兰的实验中无法明白地看出来现实中的雇主们脑子里到底在想些什么，无法将他们对黑人的歧视明确归类。部分人事负责人可能因不希望他们的公司中出现黑人的影子，于是，只要看到简历上有个黑人名字，就不再理睬它。而另外那部分雇主则可能因为自己在午休前要快速阅读100份简历，经验告诉他们，多考虑布伦丹，少考虑贾马尔，肯定没错，以后肯定有好处。

像这样区分两种歧视，有意义吗？从某些角度看，毫无意义。两种歧视全都令人反感：都只把求职者当成某个群体中的一员，而不肯将其视为独立的个体。两种歧视都属于违法行为。假如你是个有能力的黑人，但目前失业，上述区分大概对你一点也不重要。但是，这样的区分也是十分危险的，它帮助种族主义者替自己的顽固找到了一个可怕的学术避难营。

然而，区分这两种歧视是必要的。两者的不同之处在于：一种能帮助种族主义者，使他们有利可图；另一种是促成种族主义者的自我毁灭。一个带有种族主义倾向的老板假如明知黑人工人能够胜任某项工

作，却执意拒绝聘用黑人，那么，他的公司最后必将被其他公司打败，落于行业之尾。换句话说，基于品味的歧视不但使黑人求职者陷入痛苦的深渊，也使白人顽固分子利益受损。

统计歧视与此不同。公司通过有效利用统计歧视，能够实现利润的增长。统计歧视往往比愚蠢的偏见持续得更长久，因而也更令人担忧。出于同样的原因，我不愿使用“统计歧视”这个听上去比较温和、委婉的叫法，而更愿意使用“理性种族主义”这个听起来令人稍微有点不舒服的词。我希望大家能够明白地看清楚一点，即我们如果不采取有效措施，理性种族主义是不会自己消失的。

假如你想给持久的统计歧视找出点证据来，这个不难。虽然种族歧视性质的统计歧视跟基于品味的歧视一样，都是违法行为，但非种族主义性质的统计歧视一般都是合法且公开的。你给车买保险，保险公司在跟你要投保费之前，会先考虑你的年龄与性别；假如你是一位年轻的小伙子，你肯定比你的双胞胎姐姐交的钱多。这不是因为保险公司讨厌年轻男性，而是因为公司知道，年轻男性容易在马路上出岔子。性别歧视、年龄歧视通常招人反感，但我们或多或少地都认同保险公司的做法。让某家保险公司跟踪每一名17岁少年，以判断他们每个人各自的驾驶技术与责任感，未免不切实际，因此，公司只粗略地将投保人分成几个群体，在每个群体里，对细心的、粗心的都按统一标准收费。

理性种族主义不会因自身原因消失。这就是理性种族主义或理性性别歧视、理性年龄歧视与基于品味的歧视的不同之处。假如某家汽车保险公司的老板是个大男子主义的狂人，他只因为自己讨厌女性，就格外慷慨地给男性投保人打折，那么，我可以非常确信地说，这家公司一定会被它的对手们挤垮。别忘了，其他公司可都聘请了理性的估算师。在充分竞争的市场中，顽固的代价是昂贵的，而理性歧视却是有利可图的。

遗憾的是，尽管竞争的力量最终将压倒“基于品味的歧视”，这却绝不说明竞争的胜利会迅速实现。在斗争期间，被歧视的一方将始终忍受

不公。现在，想象一家公司，它的经理们都是种族主义者，这些人不管黑人工人有没有能力，就是不聘用黑人。假如这些经理必须从一名聪明的黑人工人与另一名稍微有些愚笨的白人工人中二选一，他们会选择那名愚笨的白人求职者，而让那名聪明的黑人求职者去应聘对手公司的工作。（假设其他公司不搞种族主义，或持相对缓和的种族主义观点。）对于该公司，这肯定不是个能盈利的战略。

公司若坚持奉行种族主义，则损害盈利能力，可这点对于黑人求职者却算不上多大的安慰。即便在最好的情况下，假设某地存在许多愿意聘用黑人的非种族主义公司，黑人与白人做同样的工作，就能赚同样多的钱。此时，黑人求职者如果遇到一家存在种族主义倾向的公司，仍必须面对该公司无理的拒绝，这对黑人来说是一种侮辱。而假设某地的非种族主义公司相对较少，甚至，情况已糟糕到了极点，全部公司都有种族主义倾向，只是部分公司较为激进，其他公司相对缓和。这时，黑人求职者不但工资待遇低，而且还必须日日忍受各种羞辱。的确，市场的力量能够把利润输向较为缓和的种族主义公司，而且顽固的种族主义经理最终将在股东们愤怒的声讨中声名狼藉，或者，将被押上破产法庭；然而，这些种族主义者可能受到的伤害，相比黑人求职者（真正的受害者）受到的伤害小得多。总之，我们不应该屏住呼吸，等待市场来消灭基于品味的种族主义歧视。

种族主义者的固执使哪些人受到的伤害最大？为了解答这个问题，我们将再次请出加里·贝克尔。他利用一个简单的数学模型，大致算出了各种影响力的均衡。据他估测，歧视既损害种族主义者的收入，也损害黑人求职者的收入，而国家经济整体上受损的程度取决于少数族裔对主要族裔的规模（即人口数量）之比。在美国，只有12%的人口称自己是黑人或非洲裔美国人，这表示，白人对黑人的轻微歧视甚至就可能严重影响黑人的经济生活（指黑人的收入）。同理，白人中极为顽固的种族主义分子并不会对白人整体收入造成很大损害；并且，各种竞争压力虽然能够给开明的公司带来好处，但这些好处仍需要较长的时间才能实现。贝克尔将美国的情形与南非的情形做了对比，从中发现，南非的黑人占总人口的80%，在当初实行种族隔离的政府当权期间，黑人曾遭到无情的歧视，这不但是对道德的蹂躏，更严重损害了南非的国家经济。相比之下，美国的黑人比重较小，受到歧视的程度也相对轻微，美国经济因种族歧视受到的损失自然就比南非小得多。贝克尔认为，种族隔离最终得以废除，原因之一就在于隔离损害了经济。

贝克尔的分析未能明确说出种族主义中有多大成分是“基于品味的歧视”，能够由市场力量逐渐摧毁；该分析也未说明整个过程需要多长时间。但这两个问题也许都能找到答案。我们不妨仔细地看一下穆莱纳桑与伯特兰从实验中取得的数据，或许能从中得到一些提示。包含黑人名字的简历，不管投向政府机构，还是投向私人企业，成功率都一样低。市场上的各种竞争压力会使私人企业中顽固的种族主义者受到惩罚，而市场对政府机构中的此类歧视却没有约束力。我们据此暂且可以得出两种相反的结论：其一，或许“基于品味的歧视”十分普遍，而竞争的力量微弱，无法对这种歧视造成显著的冲击；其二，或许美国劳动力市场上的种族主义歧视基本都是营利性的，因而歧视永远不会自动消失。这两种可能性全都令人沮丧。

歧视通过两种途径伤害黑人：一种是直接伤害，使黑人得不到平等的机会；另一种是间接伤害，歧视会一点一点地削弱黑人努力学习与向着远大理想奋斗的动力。长远来看，这种潜藏的间接伤害带来的负面影响甚至可能更严重。我们不妨回想一下罗兰·弗赖尔对自己做的教室实验给出的评论：“紫色工人说：‘因为你们不肯聘用我们，所以我们没有往教育上投资。’而雇主则回答道：‘因为你们不曾投资，所以我们才不聘用你们。’”实验里的这种统计歧视能够令任何理性的学生都失去学习的动力。

再回想一下穆莱纳桑与伯特兰的实验，各公司的人事负责人俨然将那些简历分成了三大类：“优秀白人”、“普通白人”与“黑人”。面对公司的偏见，人们的理性反应是怎样的？白人应该努力学习，确保自己的简历有过人之处；而黑人则实在不必再去为学习的事操心。

不是所有歧视都具有此类影响，比如，受过教育的女性比没受过教育的女性遭受歧视的程度要轻一些。也正因如此，学校里女生总是超出男生一大截，对这种现象，我们不必感到惊讶。然而，种族歧视，不管是“理性种族歧视”，还是“基于品味的歧视”，都会削减黑人学生努力学习的动力。理性种族主义自身具有持续性，而基于品味的种族主义带来的负面效应是双重的：一是降低了黑人找到好工作的概率，二是促使黑人不重视教育。这样，黑人哪怕有幸遇到一位非种族主义的雇主，也无法提高自己的收入水平。

今天的非洲裔美国人面对的阻碍不只种族歧视一个，还包括贫穷的出身带来的种种困难。在弗吉尼亚大学的教室实验中，绿色工人与紫色

工人的起始点是平等的，但非洲裔美国人从来都没有跟白人站到过同一条起跑线上。罗兰·弗赖尔曾对我说过：“假设自1964年《民权法案》颁布后便再不存在歧视，但人们财富上的区别、收入上的区别，以及居住环境上的区别却始终存在。从那时到现在，不过才经历了两代人，事情不可能转变得那么快。”

罗兰·弗赖尔与史蒂芬·列维特一道，广泛地研究了非洲裔美国人家庭中小孩子的受教育情况，目的是想知道贫穷的家庭出身对日后发展的障碍到底有多严重？两位专家发现，黑人孩子在起始点上处于劣势，并非由于他们是黑人，而是因为他们的家庭背景往往充满各种问题。比如，家里面可能因为太过贫穷，买不起多少儿童读物。若不考虑贫困等因素，幼儿园中黑人小朋友与白人小朋友间的差异则消失了。弗赖尔与列维特在2004年秋天共同发表了一篇题为“教育未来”（Education Next）的文章，里面写道：“家庭背景相似的黑人小孩与白人小孩在入学之初，成绩基本一致。”某些评论家不经研究，便将黑人孩子与白人孩子之间的许多区别归为种族歧视的结果，这是不正确的。真正造成上述区别的原因，其实是黑人与白人在阶级上、健康水平上、父母受教育程度上以及财富上的差异。进入幼儿园的黑人孩子与白人孩子之间差距巨大，但这种差距不是种族性的，而是社会性的。

可惜，幼儿园中最初那种平等的状态并不长久。孩子们进入幼儿园后，不过几个月的时间，黑人小孩就明显落在了后面。时间越久，两者间的差距越大。直到最后，黑人学生与白人学生的平均差异简直赶得上4年级学生与8年级学生之间的平均差异。这会不会仅仅是由于黑人学生就学的学校质量太差造成的？起初，这也是弗赖尔与列维特的观点，但随着研究的深入，他们逐渐放弃了这一解释。更令人信服的理由是：小孩子是理性的。劳动力市场敌视黑人，小孩子们知道这一点，于是，就不再去考虑学习的事情。就好比在教室实验中，“雇主”敌视“紫色”，“紫色工人”知道这一点，便不再向教育投资。

假如这只是唯一阻碍非洲裔学生在学习上取得进步的因素，事情就已经很不好解决了：黑人学生不肯用功念书，背后有着铁的逻辑，这种做法有其理性的意义，因此，情况很难改变，要想打破那层逻辑关系也显得愈发困难。然而在此之外，还存在另一种理性行为，对于非洲裔学生来说，这又是一个长久的能靠自身能量维持的恶性循环。这种现象与理性种族歧视一样，令人沮丧且备受争议。这就是“白人化行为”现象。

## 奥巴马效应

巴拉克·奥巴马在民主党全国代表大会上发表的关于施政方针的演说使他一夜之间从伊利诺伊州参议院中的一名资历较浅的参议员变成了媒体焦点，自此，他正式成为民主党在大选中伟大而年轻的（黑人）希望（指成为总统候选人）。该演讲同时也令“白人化行为”（acting white）一词深植于美国人民的意识中。奥巴马说：“我们必须培养孩子拥有远大理想，关掉他们面前的电视机，同时，鼓励黑人青年读书，彻底根除把读书称为‘白人化行为’的恶意中伤。只有做到这三点，孩子们才能够取得学业进步。”

“白人化行为”是一个具有争议的想法，该观点认为，黑人孩子一旦努力学习，就会被看作本民族的叛徒，就会受到一群人的嘲讽，而嘲讽这些孩子的人包括他们的同龄伙伴，甚至可能还包括他们的家长或其他被孩子视为偶像的人物。这是现代的想法，但其中包含的学术思想很早就存在了：阻碍非洲裔美国人前进的真正原因，正是黑人文化本身。这么个想法，哪怕只是说一说，都会招致许多不满，都不是件容易的事。1984年，在民权运动纪念大会上，青年经济学家格伦·劳里（黑人）向在座的老战士们发表了一篇演说，他讲道：种族主义已不再是问题，黑人社会自身的种种缺欠、弱点才是问题所在。演讲结束，马丁·路德·金的遗孀科雷塔·斯科特·金不禁黯然落泪。

“白人化行为”这一论调充满争议，但罗兰·弗赖尔认为这个观点值得探究。不管对于弗赖尔，或对于劳里、奥巴马，认真看待“白人化行为”的可能性都是非常有意义的事情。弗赖尔的背景出身使他几乎不可能取得任何学术成就。据他估计，在他的直系亲属中，十个有八个年纪不大就去世了，或者在蹲监狱。他的亲属中有不少人从事生产或买卖霹雳可卡因活动，还有个跟他同辈的亲戚不幸被人谋杀。弗赖尔做出上大学的决定不过是因为一次偶然事件：当时，他15岁，他的那群朋友想拉上

他一起到别人家里偷东西，他最初已答应了朋友，可后来，就在他们定好要行动的那天上午，几个白人警察找上了弗赖尔，不断盘问他，他被吓得够呛，就爽了朋友的约，没有参与那次盗窃。结果，他的朋友们进了监狱，而弗赖尔则下定决心好好学习。他对学习产生的巨大兴趣，本来应当得到身边人的支持，他们应当为此感到骄傲，然而，家人似乎把他的热情当成了一种威胁。弗赖尔回忆起自己获得得克萨斯大学奖学金的时候父亲的反应，弗赖尔激动地对作家史蒂芬·都伯纳回忆说："他（指父亲）对我说：'我可不在乎你念多少书或者在事业上有多成功，我只知道你永远都是个黑鬼。'"

父亲的反应使他伤心，然而，与之形成鲜明对比的是，在哈佛大学，弗赖尔从他的同事们那里得到了鼓励。他再次回忆起往事，对我说道："我当时不知道我的同事们会怎么想。但是，他们的反应让我感觉自己正在被拥抱着。人生中，我第一次知道了，我可以做我自己。"都伯纳曾将这句话写入一篇表现弗赖尔奋斗经历的通讯稿，发表在《纽约时报杂志》（*New York Times Magazine*）上。

慢着！巴拉克·奥巴马强烈反对"白人化行为"，或许只是他为了政治目的耍的一个花招儿。纵然"白人化行为"的观点与罗兰·弗赖尔自身的成长经历完全吻合，似乎努力学习的黑人小孩（比如小格伦·劳里，小罗兰·弗赖尔等）都会受到周围人们的反对，都会遇到此类阻力，但证据呢？各个大学都有老师研究过"白人化行为"现象，大家将之定义为"小孩假如努力学习或接收新知识很快，就有可能在伙伴中遭到欺侮或被孤立的一种现象"。学者一般认为，这种现象在黑人孩子中比较普遍，但在白人孩子中则很少见。然而，通过进行认真的定量研究，分别调查学习成绩好与成绩差的学生在同龄人中受欢迎的程度，结果发现，"白人化行为"纯粹是子虚乌有。

罗兰·弗赖尔对上述观点并不完全认同。他认为，之前的研究员没有考虑到，孩子们给出的答案都是经过斟酌的。换句话说，那些答案不一定是他们的心里话。假如某个研究员拿着纸、笔过来问你："你有朋友吗？"你真的会对研究员说实话吗？弗赖尔曾发表议论称："问那些12岁大的孩子'你觉得自己有多受欢迎？'简直相当于问他们'你目前性生活过得如何？'他们确实能给你一个答案，但很可能不是你需要的答案。"



弗赖尔自己也做了一项调查，共有9万多名学生参与了他的调查。这里，他让每名学生列出自己的朋友名单。由此，他通过查出某名学生“上”他人名单的次数来判断该学生受欢迎的程度；而不像以前的研究员，仅从学生自己宣称的朋友数量进行判断。弗赖尔的调查结果清晰显示：成绩好的白人小孩朋友特别多，很多人都将他们列入自己的朋友名单。然而，有许多朋友的黑人小孩、拉丁裔小孩，通常成绩一般。可见，“白人化行为”并非子虚乌有。

“白人化行为”现象真实存在，上文已给出了证据。那么，我们应当怎样看待这一现象呢？将此类行为归为种族歧视，似乎是典型的不理性做法。能够认识到这种现象的人，往往将之归咎于文化因素。如果你站左边，可能会认为“白人化行为”中包含的中伤、诽谤是一个受伤的灵魂对充满种族主义的社会做出的反应，如果你站右边，则可能更愿意把它称作“受害人情结”。只有经济学家能够意识到，“白人化行为”中人们对学习用功的黑人小孩排斥、孤立，纵然有种悲剧色彩在里面，却是完全理性的。

下面来解释原因：对于一名典型的白人学生，努力学习并不能让他从周围的社会中解脱出来。他的父母、朋友以及同龄伙伴都从事着“白领”工作（即需要有学历的工作）。但情况对于一名黑人学生就不同了。只要非洲裔美国人待在社会底层，挤在贫民窟里，某一名努力学习的黑人学生就掌握了从周围环境解脱出来的能力，从而，他将摆脱贫穷、犯罪和缺这少那的状态。他的解脱使他不受欢迎。人们不喜欢看到自己的朋友为解脱做各种计划，哪怕朋友只为培养一种选择解脱的权利而奋斗，我们也会因此感到紧张。

你会告诉老板你正在为转行参加培训吗？假设你是广告服务公司的一名前台接待，但你正在上夜校，学法律。你的老板听说你的情况后，也许会耸一耸肩，表示勉强接受，但他肯定不会再将你纳入部门的任何长期计划，部门内若有提升的机会，我敢打赌肯定轮不到你。假设上级命令强制裁员，你很有可能首当其冲。老板知道，只要你想，你随时都能给自己找条出路。你拥有解脱的选择权，这意味着，你不是个可以信赖的人。



“白人化行为”绝不是非洲裔美国人中特有的现象，从世界各地处境贫穷的少数民族中几乎都能找到此类现象，那些忽视本民族特殊利益，去学习世界市场上所需的各项技术的人往往得不到大家的信赖。弗赖尔曾拿美国的“白人化行为”与英国的工人阶级（我上学的时候曾生活在他们中间）、波士顿西区的意大利移民、新西兰的毛利人，以及传统上日本最底层的阶级部落民等人群中的一些现象做对比，发现了许多相似之处。他最爱举这样一个例子：在西班牙的加泰罗尼亚有一个小孩子，他应该学加泰隆语呢，还是学计算机编程？加泰隆语是当地人使用的语言，因此该语言的价值也只有当地人认可；学习加泰隆语就表示终生都不会走出加泰罗尼亚这个地方。而计算机编程不但在加泰罗尼亚有用，在任何其他地方都有用。选择学习后者，就选择了一条解脱之路。即使有人学习了计算机编程，但从没离开过加泰罗尼亚，也无法否认他有能力选择离开这个事实。总之，对那个在加泰罗尼亚出生、学习计算机编程的家伙，人们不能报以完全的信任。就像上文中，理性的老板不会考虑提拔正在学法律的接待员。同样道理，在加泰罗尼亚，理性的小孩不会考虑与痴迷于编程的人做好朋友。“白人化行为”是种耻辱，令人遗憾，人们最初只把它当成一种文化痼疾，没想到，它竟与第2章里扑克中的诈唬现象同源同宗，不可避免，两者背后都是冯·诺依曼风格的数学。

到目前为止，本章所描绘的始终是一幅残酷的图景：第一，种族主义可以是理性的，表示种族主义虽然很可怕，但有些老板却能够以此牟利；第二，由于理性种族主义的存在，黑人小孩不用功读书成了理性行为；第三，穷人们理性地住到一块儿，其逻辑意义就是努力学习的小孩子将遭到同伴的嘲讽。这是个悲惨的故事。不过，找出问题是寻求解决办法的第一步。因为有太多力量阻碍着黑人青年，不让他们取得成功，所以为了解决所有这些问题，不能只靠单一的办法。不过，有些事情，我们还是可以说一说的。

首先，政府机构必须拿出比其他大多数组织和个人更大的决心去跟种族主义斗争。这是因为各家企业、公司都面临着激烈的市场竞争，而政府机构没有竞争对手，当然也就最有可能受到种族主义的影响。先说“基于品味的歧视”，即纯粹的顽固分子。在私人企业，假如经理是个顽固的种族主义者，企业股东却对他愚蠢的做事方法不闻不问，那么该

企业日后势必将陷入麻烦。竞争对手会注意到这一点，并利用该公司在人事聘用事务上的偏见，挖走有能力却遭到无理拒绝的黑人求职者。整件事的发生需要时间，但我们可以确定无疑地认为，市场竞争是能够有效对付种族主义的一股力量。可是，在政府部门中就没那么幸运了。等待政府各部门中的顽固分子在竞争中被挤出局是不行的，他们永远不会出局。因此，教育以及开明的用人政策才是关键。部分政府机构已经成功地提拔了许多少数族裔的干部，可见，此类政策不但能行得通，而且效果良好。

抵抗“理性种族主义”，即统计歧视，需要一种不同的作战方法。“理性种族主义”能够带来利润，理性的公司不会停止追求利润。那么，若想让这些公司不再歧视黑人，除非我们能改变它们的动力。有一种方法，就是改变统计数字。假如黑人求职者都曾有机会去好学校念书，雇主们因此对他们有了信心，也许就不会再利用各种数据歧视他们。为什么应当加强建设黑人孩子入学的各类学校？自然，对这个问题目前已存在许许多多显而易见的解释，不过，这里给出的解释恐怕人们并不常提及。

黑人目前正受到多种负面刺激，而且这些刺激都紧密相关，我们现在需要做的，就是改变这些刺激，变负面为正面。人们一般认为“肯定行动计划”[1]（即“平权歧视”）严重影响了少数族裔努力学习或工作的动力。假如你不管怎样都能通过“肯定行动计划”找到工作，何必再去努力学习？如果说该计划在设计上有缺陷，确实，有可能产生上述后果，但还存在另外一种可能：假如没有“肯定行动计划”，黑人小孩也许就彻底放弃学业了，因为他认为自己根本不会有机会；但有了该计划后，他会意识到，只要努力学习，以后还是有机会的，于是，他会选择继续奋斗。“肯定行动计划”有消极的一面，也有积极的一面。关键问题是，这样的“计划”会对人的动力产生何种影响？因为该计划十分复杂，我没办法准确说出成功的“肯定行动计划”应该是什么样子，但我确信，通过随机对照试验的方式，比如，在“向希望移居计划”中，肯定能挑出一些成功者的故事。

罗兰·弗赖尔新近被提名为纽约市教育委员会的“首席公平官”，他最近一直在考虑给孩子们更加直接的刺激，以鼓励他们读书。比如，付钱给小孩子，刺激他们进行阅读；或当他们考试成绩有所提高，就加倍给零花钱等。弗赖尔已成功筹得一笔基金，令他能够在各种族数以万计的孩子中做一场大型随机实验。实验中，部分孩子取得成绩后将获得金钱

奖励（比如，读完一本书即可获赠两美元）；对于另外一些孩子则不给任何现金奖励；而剩下的孩子将被分成许多小组，只有当整个组阅读成绩突出时，该小组中的每个成员才能够获得奖金。

弗赖尔的想法不禁令传统人士感到震惊。心理学家巴里·施瓦茨曾在《纽约时报》上发表评论指责弗赖尔称："他这个实验只有一条基本假设，就是人对刺激做出反应。"

施瓦茨继续说道，心理学家早就发现，在类似该实验的许多情形下，人的动机是不真诚的。这就是问题。施瓦茨还建议说，学校应当重新点燃孩子们对学习本身的兴趣。他的话有启示意义，是评论性文章的好素材，只不过，未能提供任何实际帮助。

弗赖尔不在乎施瓦茨含沙射影的指责，他从没假设过学生将对金钱刺激做出反应。不过，他认为这倒是种可能，值得研究，不妨做一场严格的实验，验证一下。弗赖尔还怀疑对个体的奖励未必奏效，但对小组的奖励却有可能起很大作用。这一点，施瓦茨也未曾提及。真正能够解决"白人化行为"问题的刺激，正是这种小组奖励刺激。当然，这些都还只是理论，只有实验结束之后，我们才能拥有证据。假如给我钱，我肯定觉得这件事值得去试试。

你也许毫不怀疑地认为在贫民窟中，相对于在一些隔离程度较轻的地区，"白人化行为"现象更加严重。自1970年以来，黑人与白人相隔离的情况一直在以极快的速度改变着，而今，这种隔离程度已降到了1920年以来的最低点。你也许觉得这绝对是个好消息。但事情总不像它们看起来的那么简单。还记得上一章里劳伦斯·卡茨、杰弗里·克林、杰弗里·利伯曼三人做的调查吗？他们发现，黑人从贫民窟搬到好的居住环境后，的确明显受益很多，但孩子们的考试成绩并未提高，至少，在短期内是这样的。罗兰·弗赖尔对学生受欢迎程度的调查结果也支持了上述观点。该结果表明，有许多看似各种族相融合的学校，在其表象之下，是高度隔离的朋友圈子；而努力学习的黑人学生受到孤立的现象，在混合制学校比在黑人集中的学校严重得多。令人惊讶的是，其他一些研究员从未能找出过证据证明黑人在隔离环境下比在融合环境下表现更差。

这就引出了一个十分尖锐的问题：贫民窟能够给居住其中的人带来好处吗？表面上看，答案是否定的。回到20世纪70年代，当时，种族隔离正处于最后一次高峰期，格伦·劳里的博士论文就论证了贫民窟的坏

处。他以精确的数学方法证明，即便世界上不存在种族歧视，只要黑人总是住在一起，就拥有了一个初始的不利条件，而且这个不利条件将永远存在。说一个社会学家们最爱使用的术语：社会资本（social capital），这是一个包罗万象的技术词汇，从政治关系到地方资金网等，都可以称为社会资本。劳里认为，黑人总是处于劣势，是因为他们的“社会资本”不足。社会资本低，简单说来，就是指非洲裔美国人走不出贫民窟，走不出坏学校、高犯罪和强烈抵触学业成就的朋友圈子。

另一方面，少数民族也许能从自我隔离的做法中获益，自我隔离使他们有了一个互相支持的生活环境。这是可信的。

举一个琐碎但是有启迪意义的例子：搭车。再次请出科尔温·查尔斯（第3章中，他曾研究过在婚姻市场上，大量黑人适龄男性进监狱后黑人女性受到的影响）。他发现，黑人如果想找个人搭车上下班，最好住在黑人集中居住的社区。再如，穆莱纳桑与伯特兰在向各用人单位发放简历时发现，在芝加哥那些以黑人为主要人口的地带，雇主们比较容易接纳署有黑人名字的简历。

那么，答案是什么呢？种族凝聚带来的是支持，还是简单的孤立？经济学家埃德·格莱泽、戴维·卡特勒与杰克·维格多分析了一些关于种族隔离与生活质量的高精度数据，结论是：住在种族隔离的贫民窟中确实损害生活质量，这体现在多个方面，如工作机会小、念书的前景不好等。因此，劳里对黑人贫民窟的居民表示担心是有道理的。但是，他们还发现，贫民窟创造失败者，也打造大赢家。有一种人，他们在隔离的环境下反而能取得成功。这些人住在贫民窟附近，而不是贫民窟之中。他们是连接贫民窟与外部世界的人，就像建造桥梁的人。他们仍然是少数民族中的成员。维格多认为，这些人是具有开创精神的企业家，他们向贫民窟中的居民出售各种服务，或雇用贫民窟中的居民生产产品，然后销往其他地方，企业家自己也能从中获利。现在，人们已经十分清楚这些建桥人、社会连接人的重要性。比如，社会学家马克·格兰诺维特曾指出，许多人并非通过好朋友得知有关招聘机会的信息，毕竟，好朋友知道的东西很可能跟自己知道的一模一样；人们都是通过熟人才得以了解一些其他社区的新闻。

卡特勒、格莱泽和维格多的发现中鼓舞人心的地方就在于：这些住在贫民窟附近而不是贫民窟之中的少数民族群体，也就是这些社会连接人不但自己做得成功，而且数量也在不断增长。这一定是个好消息。这种现象也是理性的：既然做一名造桥人有利可图，那么，无须问，自会有越来越多的人选择这一角色，担负起连接贫民窟与外部世界的重任。

格莱泽与维格多并且肯定，种族隔离现象的减少，部分是因为种族融合的社区在逐渐增多。融合的社区是动态的，这类地方有快速增长的黑人人口，也有快速增长的经济。1990—2000年，经济增长缓慢的城市包括底特律与新奥尔良；而种族隔离现象明显改善的城市，如拉斯韦加斯、菲尼克斯、奥斯汀都经历了经济的迅猛发展。这些例子说明，种族隔离得到削弱，并非由于黑人社区变得更加融合，而是因为有越来越多的黑人到传统白人社区找工作、安家。

市场力量最终能够消除“基于品味的歧视”，与此类似，动态城市的经济增长出人意料地推动了隔离问题的解决。问题现在变成了：怎样使更多的城市动态化？以及怎样增加城市活力？怎样帮助城市经济走向繁荣？在下一章，我们就去寻找这些问题的答案。

---

[1]　肯定行动计划，20世纪60年代美国的一些大学为了让所有人都有权利上大学而提出来的，其目的是给少数民族成员及妇女等提供更多的就业及上学机会。——译者注




# 第8章
# 理性革命

你会为戈尔输掉了总统竞选而后悔自己没有投他一票吗？

为什么制糖业的贸易壁垒会导致消费者的利益受损失？

理性的小股东没有动力去规范贪婪的CEO，这个道理适用于国家吗？

谁愿意做公平出资分摊费用的食客呢？

为什么在富裕的国家，城市向农村提供补贴？

○ 政治问题可以从经济学角度解释

○ 少数人总是剥削多数人



## 输掉总统竞选的戈尔

美利坚合众国副总统阿尔·戈尔正在前往纳什维尔市中心的路上，天下着雨，此时已有一大群人在雨里等候着他的到来。戈尔今日要做一场历史上没有一个政治家愿意做的演说：承认输掉总统竞选，承认乔治·W·布什将成为未来总统。戈尔之前以为在佛罗里达州自己比小布什少5万票，便私下里给小布什打了个电话，承认已输掉选举，接着，戈尔的寻呼机不断有留言打来：小布什没比戈尔多数万选票，不过多几千张而已。争取把差距缩小到几百张！也许戈尔根本没有落在小布什后面呢。戈尔于是又给小布什打了个电话，说自己改主意了。（这是利用电话窃听器得来的消息。）大选如此激烈，其实根本没有打电话的必要。

最后，据官方统计，布什在佛州获得的选票仅比戈尔多537张。布什赢了佛州，赢了美国历史上最激烈的总统选举。可以肯定，短期内不会有总统选举能打破这个纪录。那些本来想去给戈尔投票，却一时决定待在家里看电视，或开着车去了商场的佛罗里达人此时一定恨死自己了。

或许其实不必沮丧。假设你住在佛罗里达，你希望戈尔赢，你投的那一票能扭转乾坤吗？非常不可能。虽然很难说清楚具体“不可能”的概率，但不管从哪个角度看这件事，你基本上都没有可能改变选举结果。事后，许多评论家总结称，相差无几的投票结果说明，民众的每一票都非常重要。简直是一派胡言！就算你去了投票站，投了戈尔一票，他只会以536票输掉选举，在537票的基础上减掉一票而已。因此，你没投的那票决定戈尔命运的概率为零。

更理智的问法是：在这样一场双方票数差距微小的选举中，你投的一票成为最关键的那一张选票，能有多大概率？佛罗里达州有600万选民，戈尔、小布什始终50%对50%，此时，你的投票成为最终决定谁当

选总统的那一票的概率大概为三十万分之一。

三十万分之一，这个比率显然不大。那么，当初待在家里看电视心里却想着给戈尔投票的你到底应不应该埋怨自己呢？这要看你希望戈尔赢的心理有多强烈。我们可以通过一场思维实验衡量出强烈程度，方法是，给你的选票定个价。（你也许觉得这种方法令人难以接受，不过，它的确十分奏效。）我的意思不是说迪克·切尼一早出现在你家门口，要你把选票卖给他，他再大把大把地给你开支票。我要做的是，比较一下你对选举结果的感受和你对生活中其他事物的关心程度，到底哪个更强烈。现在，想象你已投进了具有决定性的一票，戈尔将因你的这一票入主白宫。你开心吗？有多开心？就像在巴贝多过一个奢侈的假期？或者，比拥有一辆崭新的凌志车还开心？（要诚实哦，这回可是一辆刚出厂的凌志车！）我们不妨假设，帮助戈尔进白宫让你感觉比一次度假开心，但比不上一台新车带来的快乐。那么，这张选票值多少钱？大概3 000美元吧。或者，也可以尝试另外一个思维实验：假设你目前被困在城外（城外没有投票站），可你通过种种方法了解到，自己的一票将决定整个选举结果。为了去投票站，你必须雇一架私人飞机，那么，你打算为此花多少钱？

现在，你或许正一边暗暗生气，一边做着估算：30万美元够不够？也许吧。不过对我来说，不管怎样设计这个思维实验，总之，3 000美元已经是笔不小的数目了。看到不该赢的人赢得选举，“我”确实会很沮丧——可是，损失3 000美元会使“我”更沮丧。你爱3 000美元胜过爱戈尔，这样看，你理性的做法应当是：不投票。何况，你投的票很难起到多大作用。前面已给定，你的选票能改变选举结果的概率为三十万分之一，以3 000美元除以30万，得出的结果是0.01美元，也就是说，你的选票仅值一美分。不难想象，对于许多人来说，要他们放弃看电视的乐趣，却只能获得一美分的补偿金，这笔交易不值。而假如你宁愿户头损失30万美元，也要让戈尔进白宫（你确定吗？），你那张选票的价值也仅为1美元。即使你是那种喜欢买彩票的人，这样的概率都太不划算。

其实，上文中的假设已将你投出决定性一票的概率最大化。未来许多年内都不会再有一次像佛罗里达州这样双方票数如此接近的大选，而且，大多数选民并不住在佛州。换一场正常的选举，或者换一个正常的地方，比如，在民主党占绝对优势的纽约州，你的选票改写历史的概率则接近于零。而且此时一张选票的价值也远远不足一美分。经济学家史

蒂文·兰兹伯格甚至建议选民：您若想改变政治，最好先去买彩票，若中了奖，再把奖金拿来游说议员。

总结：在历史上最激烈的总统竞选中，在竞选双方票数相差最小的州，哪怕是政治立场最明确的投票人也不应抱着“我的票将决定谁当总统”的期待去投票，除非他想当个大傻瓜。但是许多人还是会去投票。这是否说明投票人都是傻瓜？不是的。这只说明，投票人并不指望自己的票能够影响选举结果。

人们投票，是因为这个过程本身充满乐趣。也许我们仅仅希望能够在汽车保险杠上贴一句标语“别怪我，我给戈尔投票了”。做这样的事情让我们感到很满足。或者，我们只是不希望在看到别人车后面的标语时拥有任何负罪感。我们投票，也许是因为投票让我们感觉尽到了自己的义务。大多数人都能认识到，本段所讲才是大家投票时真正的心理状态。然而人们还没有认识到，大家在投票时做出各种选择，中间包含着怎样的深层意义。

现在来解释这层不寻常的含义：由于每个人的选票对选举结果的影响都微乎其微，所以，投票人了解政治或不了解政治，在投票时给自己带来的好处差别极小。理性地看，何苦再费心费力地去学习政治？

不妨拿投票与买车做一个比对，假如你误以为某种特定型号的车质量可靠，同时能跑的总里程特别长，买回来却发现自己做了个错误决定，你为这个错误付出的代价很可能非常高昂。然而，假如你错误地认为小布什将准许你与你的同性恋“对象”结婚，于是将票投给了小布什，那么，这个错误令你付出的代价实际上就等于零。你的选票根本不能决定选举结果。因此，对于一个理性的人，当他面临两种选择，一是去研究汽车，二是去研究政治纲领，他不会去查找某个政党宣言，而会去翻阅《消费者报告》杂志（*Consumer Reports*）。从理性选择观点看政治，我们就能知道，典型的投票人是无知的——理性无知。

给上面这种“无知”举个例子：41%的美国人认为对外援助是联邦预算最大的两项开支之一；而实际上，政府花在对外援助上的钱，才不过社会安全保障支出或国防预算的1/50。美国典型的投票人对此异常无知。那么，这种无知是不理性的表现吗？非也。人们就算把选票投给了错误的候选人，一张选票，确切说来，也不会带来任何损失。若有人努力去了解政治，也许是因为他觉得政治本身十分有趣，也许因为他不希

望在饭桌上表现得很木讷，但绝不可能因为他了解政治以后投出的选票能够带来自己预期的各种政策。

《星际迷航》（*Star Trek*）里有一位斯波克先生，他是全世界最讲逻辑的人物，他曾说过一句非常著名的格言：当利益发生冲突时，少数服从多数。然而，投票人的理性无知使事情整个颠倒过来了。我们在接下来这部分即将看到，残酷的政治现实往往令多数人屈就，令少数人获益。把斯波克先生的这句格言颠倒过来，看似不合逻辑，而实际上，选民气愤也好，甚至做出过激行为也好，理性投票的结果都一定是“多数服从少数”。至于其中的原因，我会在下文做详细的解释。并且，我们通过探讨这些理性的缘由，还将进而了解到哪种类型的“少数人”最易剥削我们其余的所有人。

美国政府对制糖业的保护使一部分人成为选举中必然的大赢家。在这个保护项目中，政府从一大群选民中拿走19亿美元，再赠予一小群选民其中的10亿美元，然后，把剩下的9亿美元全部扔掉。你支持这个项目吗？研究结果表明：美国人曾一次又一次地支持此项目。

当然，人们在提到这个项目时一般不这么说，普遍的提法是：维护制糖业工人的正当利益，避免美国工人因不公平的国际竞争丢了工作。正在沾沾自喜的欧洲读者们请注意：欧洲的制糖业也存在类似的情况。

稍微懂一点经济运行规律的人就知道，对制糖业设置贸易壁垒是多么错误的做法！有了这些贸易壁垒，美国许多以糖为原料的产品，如甜点或生物燃料等的制造成本或提炼成本就会随之增加。同时，美国消费者的利益也因此受损。再者，由于贸易壁垒限制了对糖的进口，外国的糖就无法进入美国，外国的制糖商人因此赚不到钱，他们在本国自然就没有钱去买美国生产的进口货，说回来，贸易壁垒减少了外国市场对美国商品的需求量。

贸易壁垒的确能使美国的制糖业受益：有了这种种贸易限制，所有甘蔗园加起来大概能多赚3亿美元，甜菜园大概多赚6.5亿元。制糖业的工人差不多只有5万左右，若将上述收益所有人平分，每人大概能分到2万美元。这些收益全是因贸易限制得来的。收益的分配其实并不均匀，甚至可以说相当集中。一份美国政府报告中曾写道，1991年政府对制糖业的支持项目带来的收益中，1/3以上的份额仅流向了33家甘蔗园。如果近些年的糖业支持项目也以这个模式分配收益，那么就表示，每家大

农场大约将获得1 000万美元。他们所有这些收益平均令每名美国公民损失6美元，其中3美元是无谓的浪费，另外3美元流入产业化农业。

正如我前面讲过的，斯波克先生的格言被颠倒了过来：少数人在剥削多数人。国家对制糖业的保护使3亿人的利益受损，仅令5万人从中获利。且绝大部分收益都仅流向少数几个精英农场。

在一个民主社会中出现这样的事情，似乎是不寻常、不理性的，但是，在矛盾的表象之下，必有清晰的逻辑关系。大家通过对前几章的阅读已经了解到，个体的理性行为未必能给社会带来理性的结果。你作为一名选民，不知道自己是如何上了制糖业的当，被骗了一些钱，没关系，这在你是理性行为。你可以先花工夫去了解整个情况，再查出下届选举中哪位候选人反对糖业补贴，可你这么做又有什么意义呢？你的心中也许会充满了正义的怒火，然而，你的选票不可能给事情带来任何改变。即便你从理性无知的状态变成了“有知”，认识到制糖业的关税壁垒使你每年多花6美元在食品消费上，你对此又有多在意？你会因此改变自己的投票对象吗？还记得第4章中谈到的“分摊费用”问题吗？理性的小股东没有动力去规范贪婪的CEO，从这个角度看，一个国家的选民与一家公司的小股东很是相似。

上亿选民因国家对制糖业的关税保护而利益受损，但没有一个理性的人会努力想办法改变这种现状。

换到另一角度，假如你是这5万制糖工人之一，你的生计严重依赖着国家收取的关税，那么，你百分百关注这个问题。卡罗尔·坎贝尔家住佛罗里达州南部的拜耳格莱市，她的丈夫已经去世，每当国会讨论允许外国的糖进入国内市场，她都闹失眠。也难怪，她在这一行工作了35年多。别忘了，小布什的选票可比戈尔的选票多537张，在佛罗里达，像卡罗尔·坎贝尔这样的选民差不多有1万人，他们肯定都会把票投给允诺保护他们工作的候选人。我们可以理性地认为一张选票不会影响选举结果，但1万张选票就不同了。何况，支持贸易保护的政治家们不但需要糖业工人的选票，而且还需要糖业游说集团赞助的经费。每次大选，糖业游说集团都会向相关政治家提供300万美元的捐助。

在美国，糖以及含糖产品的消费者大概有3亿人。假如这3亿人每人拿出一分钱，组建一个反糖业游说组织，这些钱就足以抵得上糖业游说集团的300万，再加上有3亿人做反对贸易壁垒的选民基数，一定远远超

过糖业工人选民基数，这样，3亿消费者一定能够令政府取消糖业补贴，从而每个人每年都能给自己省下6美元。但是，这在消费者不是理性行为，人们永远不会这么做。

为什么？一项有趣的大学实验室游戏漂亮地解释了其中的原因。

## 理性政治的奇妙逻辑

一班26名学生，这天，他们的教授给了他们一个赚点小钱的机会。每个学生拿到一张不记名的选项卡，上面有两个选择。选项甲是无私的选择：在选项甲后面画钩的学生能够获得2美元，但需26人平分，每人大概能分得8美分。选项乙是自私的选择：在选项乙后面画钩的学生仅自己获得50美分，班里其他同学什么也得不到。假如所有人都选择甲，所有人都能比自私情况下赚钱多。若每个人都选择慷慨，每个人最后分到的钱一定会远远多于50美分。不过，如果一边留住自己的50美分，一边期待他人选择慷慨，也许还能赚更多。

这些学生跟美国糖产品消费者不同，他们在做选择之前，拥有大量机会进行讨论。当然，他们在讨论时全都同意合作，表示会选择甲。但是，学生们合作从教授手里挤点现金出来的计划在实行过程中彻底失败了。26名学生中有22名做了自私的人，选择了“乙”，同时还抱着其他学生会选择“甲”的希望。这种情况跟大选中无知的选民或冷漠的游说集团的做法如出一辙。学生中的一名小组长事后说道：“我这辈子都不会再相信任何人了。”可见，他对游戏结果十分反感。那么，他是否选择了无私的“甲”？否。“哦，我选的乙。”他这样回答道。

这则实验表明，你为自己做的选择跟你打算与大家分享时做的选择是不同的。在不记名的情况下，尤为如此。这好比，你给自己点一份餐，花上5英镑，你觉得挺值；但你若与其他9个不明身份的陌生人共同分担10人餐费，想象一下自己此时愿意拿出多少钱？你见不到那9名陌生人，你只能见到一个钱匣子，把你愿支付的那部分钱投进去。如果你投了5英镑进去，属于自己的收益仅为50便士，其他陌生人将每人因此额外获得价值50便士的食物。理性地看，你不应当投任何钱进去，除非你觉得为陌生人花钱是件无比幸福的事。这回的现象与“分摊费用”问题

正好相反。

事实上，由于每个人都无意投钱，很可能最后10个人总共拿出的钱还不如一个人自己吃顿饭花的钱（5英镑）多。制糖业的情形便是如此：能获得大量利益的少数人愿意拿出的钱和精力超过了3亿受害者总共愿意付出的钱和精力。

此时你也许认为，有人可能乐意将所有互不相识的食客组织起来，要求大家公平地出资分摊费用；也可能有人乐意成立某个组织，替糖产品消费者说话，同时向消费者募款，每人一分钱。但是，上述做法并没有解决问题。问题只不过从“谁掏钱付饭费”或“谁去游说政府在糖业实行自由贸易”变成了“谁来组织大伙”。形成组织后的总利益很大，但对于组织中的每一名成员来说，能够获得的利益是极小的。一句“组织起来”解决不了任何问题。

可见，理性政治的奇妙逻辑就在于，少数人剥削多数人。这是因为利害关系重大的少数人会十分努力地游说政府，争取自己的利益；而上亿大众由于每个人的损失都不多，所以也不会为此费心思。

然而，少数人若想组织起来剥削多数人，也有许多条件限制。比如说，我们不可能看到“蒂姆·哈福德的朋友”或诸如此类的组织向政府争取600万英镑的补贴，以便为我写下一本书做研究经费。（即便真的成立起这个组织，那也一定是个小组织。）600万英镑分摊到每名英国公民头上，不过一人10便士。我不是个贪婪的人，600万对我已足够。人们会为了10便士的损失起来抗议吗？当然，从任何理论看，我都不可能成功地组建这样一个组织。事实上，有两件事必须考虑：第一，剥削必须不易被人察觉；第二，表面上的受益人必须始终有利可图。第一个条件一般不难满足，但我们即将看到，要想实现第二个条件，则出人意料得困难。

大家不妨花一分钟，假设我有一位高官朋友，他有能力每年从纳税人的钱中“偷”出600万英镑，打入我的私人账户。一个国家，只要拥有一个能力普通的反对党与出版自由，我的这个计划就不会成功：不是因为在这个计划中利益受损的人太多、能够获益的人太少，而是因为利益受到损害的人群太容易就能发现事情的真面目。某个长于揭露社会弊病的记者或某名政敌能够十分简洁地向大众解释我的丑闻，那时，即便最理性无知的选民也能明白自己受到的不公。

糖业补贴等贸易壁垒同样是偷多数人的钱，分给一小股压力集团，只不过这种“偷”不易被人察觉，大家需要下点功夫才能明白贸易壁垒到底是怎么一回事。人们从直觉上难以接受“让外国竞争者抢走本国工人的工作对普通大众有好处”这种说法。美国的糖业游说集团则对民众的迷惑加以充分利用。你在电视上只需20秒钟就能解释清楚首相将纳税人的钱赠予他的朋友蒂姆是不对的以及为什么不对；但若想通过一场电视演讲解释出自由贸易的好处，恐怕不太可能。利用贸易壁垒“偷”钱给压力集团的做法十分普遍，其中的一个主要原因便是解释不清。压力集团故意使大众迷惑，就像我们在第4章中看到的，CEO们一边利用股票期权赚取高薪，一边故意迷惑股东。

剥削不能太明显，以免激怒理性无知的选民。关于其必要性，我们就讲这么多。游说集团在做到这一点之后，还必须保证贸易壁垒带来的收益仅流向明确的利益共同体，不能再有外来者。有时候这一点很难办到，比如说，你也许认为全国房地产经纪人协会会替房地产经纪人去游说议员，要求政府补贴。假设该协会的游说团能够想出一些虚伪的理由、策略，既能每年从纳税人或消费者手里争取来1万英镑分给每一名房地产经纪人，又能有效地将交易细节隐去，不让纳税人或消费者发现蛛丝马迹。这时，问题出现了，任何人都能进入房地产业，从1万英镑的政府补贴中分一杯羹。电话簿上从此就会出现一大批未能充分就业的房地产经纪人，顾客源相对不足，1万英镑的政府补贴也无法有效解决这个问题。所以说，理性的房地产经纪人不会去努力争取政府补贴，道理便在这里。

后来者难以进入的行业，用经济术语说，门槛高的行业最有可能寻求政府补贴。同时，仅仅入行难一个条件还不够，如果某个行业发展前景广阔，也不应争取补贴。我们假设某个现有的城郊连锁超市，比如特斯科，已成功地游说来一笔政府补贴。特斯科从中几乎得不到任何好处：其他竞争者肯定愿意跨过城郊超市业的高门槛，将政府补贴的一部分占为己有，同时看着自己的投资在不断扩大的市场上得到更大的收益。

相反，假设你所在的行业入行代价高，而且发展远景惨淡，比如汽车业或炼钢业，争取政府补贴则是理性的做法。后来的竞争者恐怕没人会愿意投入巨资建造大型工厂进入一个在走下坡路的行业。关税壁垒或政府补贴能够令现有工厂企业拥有可观的利润，但这笔利润还不足以达

到新建一个工厂所需的成本。从政治角度看，这种情况堪称完美：贸易壁垒保护了一些关系紧密的小团体的利益，同时，他们获得的超额利润不会因外来竞争者的介入而有所流失。

另外一个诱人的游说团的目标便是农业。道理与上面类似，一个国家中肥沃的耕地只有那么多，外来竞争者不可能通过创造出新的农耕土地获得政府补贴，赚取大量利润。政府对农场的补贴抬高了土地的价值，在农业产业中，农场主既可以保留土地，接受补贴，也可以出高价卖掉土地，从中仍能有利可图。不管农场主采取哪种做法，农场游说团的经济利益不变。这就解释了为什么富裕国家对农业的补贴从政治上看是理性行为。有意思的是，美国的农业产业部门每次大选都出资约5 000万美元做赞助费，而房地产经纪人则根本不会出现在赞助者名单上。

我们曾提出一个问题：为什么在富裕国家，城市向农村提供补贴？现在，我们已经做完了所有准备工作，能够解答这个问题了。（也许说到现在，你们已经知道答案了吧？）

原因一：许多对农村的补贴明确令农村居民受益，但城市居民对自己支出的成本并不知晓。一些全民性的公共服务项目，比如电话通信、邮政、输电网等设施，就是一个例子。向农村居民提供这些服务，需要的花费和城市相比会多得多，村民们知道这一点，一旦政府计划关闭某个乡村邮局，就会遭到村民们的强烈反对。这是可以理解的，村民们是关系紧密、身份明确的小团体，邮局对于他们是巨大的收益。城里人通过支付超出市场价的高价格替农村人埋单，城里人比他们有钱，比他们数量多（美国人口80%是城市人口，英国城市人口的比重大约为90%），而且很少注意到自己吃的亏。

原因二：政府对农村的补贴不足以吸引人们涌向农村，以致人均补贴量有所减少。在上一章中，我已解释过城市为何如此重要，如此适于居住，并且在未来这种趋势只会有增无减。在这种大环境下，农村相对发展缓慢，若想利用补贴吸引城市人口到乡下定居，恐怕补贴数额必须十分巨大才行。乡村游说团十分清楚，补贴不会因大量“后来者”的介入

而相对减少，也正因如此，职业说客们才会像现在这样尽职尽责。

农村相对于城市的地位在不同的经济发展水平下是不同的。21世纪初富裕国家中的情形并非世界大同。换个时间，换个地点，农村居民身处的境地都会与上文不同；结合理性政治理论与各地实际，我们得出的结论也会非常不同，但其中的逻辑关系是不变的。在富裕的国家里，耕地既不会增多，也不会减少，能够变化的只是单位土地的收益率，此时，内在逻辑令政府向农村及务农人员大量发放补贴。然而，在农业经济体系下，国家中的大部分人口都从事农业劳动，那么，依同一逻辑，贫穷的农业国反而会向农民课以重税。以上便是反斯波克格言的又一例证。少数人的需求重于多数人的需求，这才是事实。

举几个距现在并不遥远的例子：非洲现今的城市化进程发展迅速，然而回到20世纪六七十年代，众多非洲国家虽然表面上已建立起民主政府，但实际上仍基本属于完全的农业经济。正如理性政治理论给出的推论，当时，这些农村地区的居民生活十分悲惨。例如，1970年（也是非常典型的一年），尼日利亚政府在向本国农民收购棕榈油与可可时，给出的价格不足国际市场价格的一半；棉花与花生的政府收购价更仅为国际市场价格的1/3。塞内加尔政府向本国花生农提供的收购价甚至还不足市场价格的1/3。其他非洲国家中的情形与此大同小异。

这到底是怎么一回事？压低价格的一方是政府农业委员会，在大多数非洲国家中，此类组织于国家独立前便已存在。经济学家罗伯特·H·贝茨指出，虽然各国法律均规定农业委员会有义务发挥自身职权稳定农产品价格，但各委员会鲜有执行。不仅如此，他们还通过在国际市场上出售农产品赚取高额差价。一份1967年加纳政府调查报告中有这样的记载：

> 我们手里的证据显示，可可市场经销委员会曾利用其在可可生产业上的垄断地位，将利润用于支付舞蹈团、足球运动员、演员以及从事卫星科研工作的团体与个人等的活动经费。该委员会的人员构成若放在10年前，简直是十分荒唐可笑的事。

除了像上面这种赤裸裸的剥削，政府还有一个办法，只是相对而言多了些遮掩。这个办法是，政府利用从国际市场上获得的利润，以市场利息率的一半向企业家发放贷款。自然，社会对此类低息贷款需求旺

盛，政府从而在发放贷款的时候就会有所选择，也许还会有失公平。

从理性政治观点看，非洲的这些情况与美国对糖设进口关税以及其他传统贸易壁垒并无本质上的不同。政府通过农业委员会调控市场，使利润从为数众多的小生产者流向少数具有强大政治影响力的大企业主。当时，许多非洲国家一国内的第二产业企业总数不足1 000家。有时候，整个行业可能仅由一家企业垄断。而与此形成鲜明对比的是，国内的小农场却数以万计。例如，加纳有80万农场，赞比亚有40万农场，坦桑尼亚的农场数量则达250万。在加纳，这些农场的面积大半不足4英亩（1英亩＝0.004047平方公里）。相比之下，肯尼亚的农场有半数都超过400英亩，此时，农民成为大生产者，政府向农民支付的收购价也相应较高。

20世纪六七十年代非洲的农业委员会与当今富裕国家设的贸易壁垒两者之间有一点重要区别：非洲农民受害的程度更深。大多数美国公民不会注意到自己每年因购买高价糖及甜点无辜损失的6美元，但非洲贫苦农民每年大约损失总收入的一半。农民们当然能觉察到自己的损失，但他们的处境就如同得克萨斯农工大学参加实验的学生一样，面临着令人困惑的集体行动问题。在高度民主的国家，农民们只需投票支持反对党就可以了，然而在政治腐败盛行的国度，问题恐怕要难以解决得多。

西方国家也同样向少数几个利益集团特殊拨款，因此，从政治基本框架来看，非洲国家的政策与民主国家向压力集团分发款项的做法并无本质区别。然而，非洲国家的各项再分配政策未免过于无理。在一个独裁统治或类独裁统治的国家，统治者无须对自己剥削民众的做法遮遮掩掩，因为在这里，民众对此只能无可奈何。

不过有时候，独裁统治者们变本加厉的剥削也许会引起民众的反抗。下面，我们来看一看理性选择理论对革命做出的解释。

## 革命与绑匪困境

这一年，税务官四年内第三次来到埃塞克斯郡福宾村向村民收取反动的人头税，村民们把他赶了出去。过了一个月，国王派军队镇压福宾村反叛，这回，村民们又把这群当兵的打了出去。随后不久，肯特郡的瓦特·泰勒领导人民起义，两支农民起义军开赴伦敦，起义军战士们每到一地即烧毁税收账簿。6月12日，埃塞克斯起义军队伍在位于伦敦正东的麦尔安德安营扎寨。第二天，肯特郡起义队伍恰好也来到了伦敦城东南郊的布莱克希斯。部分伦敦穷人参加了起义。起义军进城后，四处游荡，烧毁海布里·曼拿（财政大臣官邸）与索威宫（当时，大贵族兰开斯特公爵冈特的约翰居住于此）。两支队伍继而占领了伦敦塔，处决财政大臣与坎特伯雷市大主教。

年仅十几岁的查理二世与瓦特·泰勒及他的起义军后来在伦敦东部的史密斯菲尔德谈判讲和。泰勒提出三项要求：一是除保留国王的权威外，免除其他一切封建地主的统治地位；二是停收人头税，公民从此以后做任何工作仅依照自由签订的合同，不再承担任何封建义务；三是降低租用土地的价格。据当时史料记载："国王面对瓦特·泰勒的各项要求，轻松答道：'只要能保留我的王位，在我的权力范围内，我同意你的一切要求。'说完，国王便命令泰勒即刻动身，返回家乡，不得再做任何耽搁。"

起义军听到国王的允诺，以为革命已取得胜利，随即自行解散了武装。（然而，在起义军解散之前，泰勒曾与伦敦市长发生一场斗殴，结果泰勒不幸丧生。）可是后来，国王违背了所有承诺，并派军队横扫起义村庄，处决各起义军首领。国王可能会变卦——瓦特·泰勒当初真应该想到这一点。

农民起义有时候能够取得短暂的胜利。瓦特·泰勒的农民军看到官兵

向村里人收取人头税，给当地居民带来极大的困难，随即以此为契机，组织群众反抗共同的敌人，解决了我在本章开篇提出的“组织难”问题。有时候，皇家军队正与他国作战，军事力量暂时受到削弱，无法集中起来对付起义军，这样一来，后者便能趁机发展壮大。有时候，起义军还可能获得外国军队的帮助。农民有时候也会趁一场战争刚结束就起义，因为此时，农民不久前曾作为武装力量抵御外敌，手中还拥有武器，又曾接受过相关军事训练，是起来反抗本国政府残暴统治的良机。

可是问题关键在于，革命家们要求少收税、提高福利、提高最低工资保障等不是长久之计。这些要求也许体现了群众的心声，然而，一旦革命的势头有所减弱，上述要求便极有可能不了了之。这个问题十分棘手：被起义军包围的皇室成员也许会很真诚地表示妥协，只要能保住自身性命就行。起义军可能也确实打心眼儿里乐意接受对方的妥协条件，毕竟，若采取终极手段，将当政者全推上断头台，社会必将引起骚乱，可能还会带来许多潜在危险，这也不是起义军上下愿意看到的局面。可是，统治当局对自己允诺的条件能否说到做到？这是起义军没法回答的问题。

这样看来，革命与绑匪困境有着很多相似之处。人质落入绑匪手里，绑匪的力量暂时强大起来，可是，怎样做交换呢？也就是说，怎样通过人质换赎金，或换一条安全出口？伍迪·艾伦用一个笑话回答了这个问题。

> 联邦调查局（FBI）的人包围了绑架地，并向里面的人喊话：“放了孩子，放下枪，把手举起来。”绑匪说：“我们可以放了孩子，但是我们必须保留我们的枪，并且你们要先放我们走。”FBI说：“放了孩子，我们答应不抓你们，但必须留下枪。”绑匪说：“我们可以放了孩子，但请让我们拿走枪，或者我们也可以待在这里不走。”这时，FBI答道：“孩子我们不救了。”

笑话归笑话，绑匪困境其实是一个关于诚信的问题。假如人质能够答应不指控绑匪，并且能够让绑匪相信这个承诺是真的，绑匪就愿意释放人质；人质也愿意答应绑匪的条件，只是双方都无法确保对方能够不食言。甚至像托马斯·谢林这样一个思想深刻的人，在尝试过以博弈论观点解决绑匪困境难题失败以后，也只好得出结论：这类问题从本质上不好解决。

所以，对于统治者们，避免局势发展到这种程度（指爆发革命）才是上策。根据经济学家达龙·埃斯莫格卢与詹姆斯·A·鲁滨逊的说法，若想成功避免革命，有一个办法，那就是“民主”。革命爆发前通常都有一些征兆，统治者看到起义军即将汹涌而至，必然心生恐惧，担心自己会变成“绑匪困境”中的人质，此时，为了保住性命，理性的做法就是，让渡一些权力，缓和起义军情绪。

埃斯莫格卢与鲁滨逊引用了前英国首相格雷伯爵说过的颇具启示意义的一段话。1831年，格雷在为改革做宣传时说道：“我比任何人都反对议会、普选权与投票制。我的目标不是促进这些制度的建立，而是让所有人不再对以上制度抱有希望。”

格雷伯爵，做得漂亮！伯爵接着说道：“我实行改革的原则就是避免发生革命。改革是为了让我们的统治更长久，而不是为了推翻现在的统治。”英国当时政治局势愈发动荡，格雷伯爵难免感到紧张。在这样的背景下，他当然愿意实行革命人士要求的任何政策，以此安抚他们。不过，理性的革命家应当从瓦特·泰勒的错误中吸取教训，认识到统治者的允诺往往只是空头支票。

那么，为什么民主制度，如普选权或分权制能够增加自身的可靠性呢？别忘了，假如武装进攻可以推翻现行制度，旧统治阶级也可以利用武装重新恢复旧制度。世界上既发生过民主革命，也发生过反革命政变。

然而，政治制度的确非常重要。部分原因在于，推翻一种制度，需要多方协调，这就增加了革命的难度。

毫无疑问，每一名14世纪英格兰农民对自己的处境都不满意，但似乎也没有人能单枪匹马登上伦敦塔。瓦特·泰勒领导的反抗查理二世的农民起义是一次伟大而罕见的合作。像这样的协调或合作，无论对于革命的农民起义军，还是对于反革命的政变领导人，都是十分困难的事情。合作有困难，这就意味着，无论现行制度是民主性质还是独裁性质都不会轻易改变。

政治制度能够长久不变，还有一个原因，那就是，社会中有许多人以某种特定的方法做事，形成一种对制度的“投资”。民主制包含压力集团与各政党，独裁统治包含政治派系与私人军队。不论哪种制度，一旦

确立，均能持久存在：掌权的那部分人都认为当下的制度肯定不会变，政治制度是刻在人们心中的。当人们认为某种政体能够持久，大家就会理性地对这种政体进行“投资”。若人们认为某种体制即将被推翻，则不会对该体制做任何“投资”。当政治体制有被动摇的危险时，理性的人会先猜测一下周围其他人的反应，若预计大家都起来维护旧体制，自己便跟着维护，反之亦然。但是，人们不管处于民主制下或独裁统治下，都相信当前制度会永远存在下去，这种信心是人内心固有的。

可见，“绑匪困境”即为理性革命的基本模型。在这场博弈中有两大阵营：一是富有的统治阶级，扮演潜在人质；二是劳苦大众，扮演潜在绑匪。群众想要一些违背统治阶层意愿的经济政策，如废止人头税、自由用工合同制、便宜地租等。群众若不断被激怒，到了爆发点，并且也能找到办法组织起来，便会组织起义，要求更多的民主权利。起义军之所以提出这样的要求，是因为他们已理性地预见到，统治者允诺实行不同的经济政策并不可靠，只有改变政治制度，一切才有可能有保障。或者，如果统治者意识到人民有可能起来反抗，便会提早进行改革，从而防止起义发生。再说一遍：新政策不可靠，只有新制度才可靠。

新体制提供的可靠性也许最后还能令旧统治阶级受益。托马斯·谢林一向坚信，利用一些手段来约束诺言是件非常有用的事情。你若对此表示怀疑，不妨设想自己到了一个没有法庭强制债务人还债的国家。这时，你想贷款买房，却无论如何也没有办法保证自己未来能偿还贷款，于是，理性的银行一开始就根本不会借钱给你。

信誉缺失导致你与银行的利益同时受损。对于这一点，有一个最好的例证。说起来，这个例子似乎还有着特殊的重要意义。

# 威廉国王与玛丽王后的双赢

这一年，荷兰执政的威廉三世与他的妻子玛丽·斯图亚特（英格兰国王詹姆斯二世之女）收到了一封奇怪的邀请函，里面写道：请侵略英格兰，并夺取王位。发出这封邀请函的一方代表英格兰辉格党与托利党两议会党派。詹姆斯二世为了扩大自身权力的种种行径曾令两党极为不满。该邀请函得到了及时回复，荷兰军队于1688年末登陆英格兰。随即，英国议会军迅速与之会师。还没等战争打起来，詹姆斯二世便早早逃亡法国。

这已是议会军在40年内第二次将英国国王踢出国门。这一次，议员们坚持制定新宪法，保护商人与富农的权利。（普通市民的权利可以滞后考虑。）这样一部宪法将许多权力转移到议会手里。威廉与玛丽对此并未表示任何反对意见，现在回过头看，这部宪法对两人其实是有百利而无一害的。

在威廉与玛丽入主英国王室之前，税收不足始终是英国历代统治者们面临的严峻问题。问题的原因不是王室力量太弱，而是力量太强。议会无能，导致没人相信王室会偿还贷款，国家每每出现资金短缺，便只好出卖皇家土地。伊丽莎白一世靠出售自己1/4的土地，才筹得与西班牙打仗的经费。但她的收入基础因此缩水，未来国王们将不得不以越来越快的速度出售土地。

国王毕竟此时还有近乎独裁的大权，因此还可以想其他办法来增加收入，其中一个非常有效的办法就是创造人为垄断。国王向部分商人出售专属销售权，包括销售西印度群岛产香烟，或在东伦敦销售烈酒等权利。此类皇家垄断产业都是一本万利的买卖，所售的商品均以垄断价格高价出售，其中最有名的受益人即为东印度公司。但是，这些垄断是对经济的严重扭曲也遭到了议会的强烈反对。（其实议会里也都是些有钱人。）

皇室为了增加收入，曾采取过一种非传统办法：强制贷款。举个例子：1617年，伊丽莎白的继承人詹姆斯一世跟伦敦多名银行家签订协议，贷款10万英镑。协议规定，詹姆斯一世应于一年之后偿还全部本金，并支付10%利息。然而，协议到期后，国王仅支付了利息，并要求银行延长还款期限。在接下来的几年里，皇室则没有再支付任何利息。直到第八年，詹姆斯一世单方面下调利息率，然而仍未偿还任何欠款。又过了5年，詹姆斯一世才终于还上了本金（不包括利息）。在这里，国王耍了个诡计：1617年英国预算赤字为3.6万英镑，国王通过非法没收利息弥补了很大一块赤字窟窿。在当时，像这样的“强制贷款”十分普遍。

1688年以后，议会有了许多新权力，并能够有效监督国王的行为，于是，威廉与玛丽便不可能再耍这样的手段。强制贷款与皇室垄断一并遭到禁止。议会曾成功废黜两位不肯妥协的国王，这一事实说明：现在的皇室尊重议会获得的这些新权力。

或许你们认为这些限制条款会对威廉与玛丽造成不利，但事实正好与此相反。两人从此受到议会的监督，议会一定不准他们违约，他们保证欠款还钱才有人信，从而迅速借来大额贷款。1688年，皇室仅负债100万英镑，而9年之后，负债额差不多达到了1　700万英镑，相当于全国经济总值的一半。

备感欢喜的威廉与玛丽把借款用于跟法国打仗。与此同时，英国的批发商、银行家看到自己的财产安全有了保障，也感到非常满意。这些都使得利息率迅速下降，17世纪90年代初，市场利率为14%，而还不到1700年，利率便降到了6%～8%。1700年之后，利息率更是一降再降。新宪法表面上是在限制皇室权力，实际上极大地扩展了国王的权力。谢林对这个观点一定举双手赞成。新宪法创造了新信誉，新信誉又进一步创造出双赢的局面。当然，你若是法国人，可就惨了。

经济学家道格拉斯·诺思与巴里·温加斯特曾对此做过更深入的探讨，并得出结论：光荣革命产生的影响，就在于“令法国经济迅速缩水，乃至商人纷纷破产，同时令英国人大步迈向工业革命”。

关于工业革命的故事，我将在下一章里做更详尽的讲述。




# 第9章
# 逻辑100万年

把人类近100万年的历史压缩成1年，你会有什么重大发现？

全球经济的增长与运气有多大关系？

工业革命的重要创新与英国的高工资、低煤价会产生什么影响？

昨日人类的疾病会导致今日人类的贫穷吗？

○ 人类历史、未来大猜想

○ 生活的逻辑必定再造100万年的辉煌！



## 经济飞速发展与运气的关系

想象一下，若把人类最近100万年的历史压缩成一年，每天就代表3 000年，每度过一分钟，两年时间就过去了。按照这个压缩后的时间表，我们的先人在春季里的某一天第一次使用了火。“火”确实是一项早期的重大突破，然而，除此之外，新思想便许久未曾再出现。直到“10月”底，我们的祖先手里握着的工具仍是简单石器。智人，也就是长相与我们自己很相像的人类到“11月”中旬才出现。大概在“12月19日”，文明的迹象才开始显露出来，世界上出现了岩画与墓地。“12月27日”，有确凿的证据显示，出现了缝衣针、矛、弓、箭。对于史前经济，我们了解得不多。但是我们可以确信，在整个发展过程中，一定是所有人的行为加起来，共同创造了我们后来看到的最终结果。

但是从史料来看，经济发展并不是匀速的。将最后几天放大，你仔细看，就会注意到，创新与增长是一个不断加速的过程。从“12月30日”零点后的“24小时”内，埃及法老们进行了一场史诗般的统治，同时，在这“24小时”内，世界经济增长了10倍。中国的封建帝制占用了“12月31日”的大部分时间，而在“31日”，欧洲经历了罗马帝国的兴衰，走过了中世纪。从“12月31日零点”伊始至晚上“7：30”哥伦布发现新大陆，全球经济再次翻了10倍。经济增长越来越快，从晚上“7：30”到夜里“11：20”，也就是第一次世界大战爆发的时候，世界经济规模又一次扩大10倍。

从历史标准看，世界经济的发展速度是惊人的；但若以20世纪的标准看，这种发展是缓慢的。在一年的最后“40分钟”里，即第一次世界大战以后的20世纪，世界经济又扩大了10倍。假如经济能够按当下的速度增长，实现下一个10倍大概仅需“25分钟”。

乍看上去，经济增长以如此不可思议的方式“起飞”，似乎无法用任

何理性的观点解释清楚。如果你们想给这个现象找出些可信的缘由，我猜你们大概会将之归结为伽利略、居里夫人、牛顿、爱迪生等科学天才、技术天才们的功劳。但按照这个说法，经济起飞则成了一件纯粹凭运气的事：我们生活在这些伟大的思想者之后，而没有先于他们出生，这是我们的好运气；他们取得成就的年代鼓励创新、文化土壤肥沃，这是他们的好运气。

我不同意上述观点。（我的态度一定不会令你们感到惊讶。）在本章，也是本书的最后一章，我将论证，过去两个世纪内经济的飞速发展与“运气”毫无关系。全球经济增长模式同样也并非运气使然。你可以仔细研究一些发明家、善于创新的人，或者，你也可以开阔视野，审视自旧石器时代至今经济发展的全过程，你都会发现一条不变的线索，那就是，经济进步或发展停滞都绝非偶然。无论在飞速增长的经济背景下，还是在停滞不前的经济背景下，均大量存在面对刺激能做出理性反应的个体。

我们此时就像在看一部侦探小说，随着故事情节不断把我们带入过去，自然猜测的成分便会越来越多。首先，我们要探讨的问题是：现代人到底比过去富多少？这个问题出人意料地难以回答。但是有一位经济学家，曾尝试通过对旧技术的再现解答此问题。我们在接下来的第一小节就会看到他的学说。在这之后，我将给出充足证据，证明对“起飞”（即工业革命）这一刻起到基础性作用的，并非那些科学天才，而是理性的群众以及他们对简单的经济刺激进行仔细思考后做出的各种反应。

我们为了找出刺激经济的因素，就必须先回答下面这个问题：为什么在一些国家，经济革命能够蓬勃发展起来？我认为，答案就藏在欧洲大探险、大征服的时代里——人们普遍认为欧洲对非洲与新世界的残酷剥削直接替欧洲积累了大量财富，但我不赞同这个观点。在我看来，真正的原因在于，新的贸易机会令资产阶级强大起来，商人们有着强烈的欲望去创造法律、政治制度等，同时便创造出了经济增长所需的各种刺激与动力。我曾参考过他人富有创新思想的著作，然而即便如此，就像我在前面说过的，我的想法只是推测。我并不想在本书结尾给出所有答案。我只想告诉大家，经济学家们要做的，是提出正确的问题。

在开始我们的历史之旅之前，还有一点应当明确。你也许认为全部人类史前阶段的经济发展，以及在人类有史可查之后的大部分经济发展

都是难以衡量与估算的。你想的没错。于是，你也许得出结论，上文中关于经济加速增长的故事太难以置信，未免有些激进。你若这么想就错了。

实际上，我在进行估测时，未完全考虑到产品质量的提高这一因素，所以，我算出的经济增长数据仅为保守估计。经济学家若要比较当下与一段时间以前人们物质生活标准上的变化，必须先算出商品价格的变化幅度。1900年1美元的购买力比今天1美元的购买力大，可是，大多少？谁也回答不了这个问题。今天的消费者与1900年的消费者购买的产品不一样。举个例子：你随便翻一下19世纪末美国零售商蒙哥马利–沃德公司印的产品邮购宣传册子就会发现，那时候，一辆自行车的售价相当于普通工人260个小时的工资。但是，到了2000年，一辆自行车仅值7.2小时的人工工资。然而，在这一百年内，银质餐具的价格若折合成劳动小时数，反而涨了许多。我们应当采用哪年的通货膨胀率？这就要看是买自行车，还是买银质餐具了。

下面这个问题更不好办，有些商品在1900年，不管你出多高的价钱都不可能买到。一些救命的药品，像青霉素，就是个例子。在官方经济统计资料中，绝对不会出现青霉素的字眼。我们为了给自1900年以来国民收入增长情况设定一些计量标准，可以认为那些药都不曾被发明出来。

然而这些新产品是很重要的。到底有多重要？经济学家威廉·诺德豪斯曾试图解答这个问题。他的方法是：比较照亮一间黑屋子的成本。史前居民也许只能通过砍柴或捡一些枯枝来点亮自己的洞穴。砍柴需要花多长时间？柴火发出的光有多亮？诺德豪斯曾亲自砍柴，并在自家壁炉中点燃了这些木料，壁炉里发出暗淡、闪烁的微光，而后他又拿一个照度计测出炉火的亮度。使用罗马油灯的成本呢？诺德豪斯也确曾买来一盏油灯（据说是个货真价实的古董），并草草安上一条灯芯，再灌满低温萃取的麻油。20磅重的木材燃烧了3个小时多一点；一蛋杯的麻油则燃烧了一整天，比柴火亮，光线也更稳定。这显然是巨大的进步。当然，如果跟电灯泡或LED（发光二极管）比起来，油灯肯定也算不了什么。

诺德豪斯的实验表明，只要我们考虑到光的问题，经济增长的水平就一定是被低估了，而且，不仅仅是差了一个、两个或三个单位因素，而是差了几千几万倍。现在一只灯泡每晚从6点一直亮到午夜，持续一

年，所产生的光亮相当于19世纪初3.4万根蜡烛产生的光亮。在那时候，购买这些蜡烛大概要花去一名普通工人全年的工资。每当我提醒自己关掉不必要的灯，我省下的“光”折合成钱，几乎等于我爷爷的爷爷辛苦一辈子赚来的全部工资。然而对于我来说，节约的这点钱（或这点光）根本不值一提。

并非所有产品都经历过如此壮丽的变迁。比如说食物以及制作食物的技术发展就相对缓慢。诺德豪斯估计，现代经济中大概有1/3经历过与照明业类似的发展史。我们即使完全抛开诺德豪斯提出的效应，只依赖官方统计的保守估测数据，经济加速增长的图景也依然令人不敢相信。

在当今最富裕的国家，人均日收入约为50英镑。然而在历史上大部分时期中，大部分人的收入约为每天50便士，仅够食物与最基本的住房开销，除此之外，几乎什么都不剩。这时的收入称为“糊口收入”。从人类在地球上出现至公元1880年，整个期间，人均收入提高了10倍，达到每天10美元左右。而在1880年之后的127年内，收入再次增加10倍。别忘了，我们在计算这些数字时，都不曾考虑诺德豪斯效应。

我们确实没办法衡量史前人类的收入情况，但我们可以肯定地说，在人类历史的大部分阶段，人们的收入为零。在人类进入文明社会后，也几乎一直保持着收入零增长的纪录。直到最近这种情况才开始改变。经济增长唯一的标志就是人口的增加。举个例子，从1215年（英国颁布大宪章的年份）到1800年间，英国的实际工资水平虽有波动，如1300年人民生活艰难、1450年相对富足等，但在此期间，人民实际收入水平从未呈现过任何长期稳定的提高趋势。在过去，经济飞速增长并不体现为人民更加富裕，而仅体现为人口增多。

但是若以人口标准衡量经济发展，史前经济则从未有过大发展的情况。我们遥远的祖先“智人”的人口数量增长十分缓慢，大概每个世纪增加0.03%。后来，人口增长速度的确有所提高，但提高幅度不大，到公元1000年，人口仍然仅以每个世纪2%的速度增长。然而在现代世界，情况则有了很大的不同：20世纪60年代人口增长速率高达每年2%（注意：是每年，不是每世纪）。而且，我们与前辈人不同，现代社会不但人口数量在不断增多，人们也变得更加富裕。史前收入增速约为每世纪0.03%，而现代增长速率为每年4%～5%。某些事物发生了变化。到底什么变了？现在，我们不妨去参观一下工业革命的摇篮，以此作为我们

历史之旅的第一站。

## 为什么英国的工资如此之高？

亚伯拉罕·达比来到煤溪谷，心中只想着一件事：利用煤（焦炭）作为燃料冶炼廉价铁。达比的成功是工业革命的基石，廉价铁的生产使人们有条件去修建铁路、制造汽轮、生产工业机械等。当然，达比的孙子在煤溪谷附近建造的大铁桥更是闻名遐迩，不能不提。廉价铁的冶炼成功是否因为达比是个天才？还是因为这是一次达比信奉的教会道德观与实用主义英国企业家精神的共同胜利？

都不是。经济史学家罗伯特·艾伦指出，达比的重要发明仅体现了他对经济刺激做出了反应。在他之前，冶铁的燃料是木材，显然，人们无须拥有爱因斯坦一般的才智，也能想到应该用煤取代木头。问题是，为了让整个炼铁工程不亏本，必须找到世界上最便宜的煤。此时，煤溪谷的众多煤矿正好解决了煤的供给问题。达比看到以煤炼铁从经济上有利可图，便雇一些研究员进行实验，解决各种技术问题，于是，生产廉价铁就变成了现实。然而，甚至在达比的发明已经过检验、证明可行后，该技术也并没有在欧洲大陆得到广泛应用。欧洲的煤大部分是从英格兰的纽卡斯尔走水路运进来的，因而用于炼铁成本太贵。法、德两国当时已拥有焦炭冶铁的技术，但直至150年后，这项技术才为两国带来经济利润。

廉价铁的发明似乎过于简单，但是我们如果仔细观察，就会发现工业革命中的许多技术进步都与此有着相同的根源。比如纺纱机的发明就不需要任何科学知识，需要的只是纺纱人认真操作，并进行实验，外加一点点创造力。据传说，珍妮纺纱机的灵感便得自一支掉到地上却仍能继续纺纱的传统中世纪手摇纺车纱轮。珍妮纺纱机、水力纺纱机等各种新式纺纱机的发明者们都曾进行过严肃的实验。实验之前，他们先明确自己希望达到的结果，动手做的时候只需解决一系列一般性的设计问题就可以了。

英国兴起了发明热，法国与中国却没有，三者都是理性的。将当时的金融数据加总，就可以理解其中的原因：据艾伦计算，在工业革命初期，英国工人的工资全世界最高，无论以银、食品、能源还是资本的价格做标准进行比较，均是如此。这表示英国是棉花消费大国，需要大量进口棉花，并且，在英国，各种节约劳动力的装置均能带来良好效益。一台珍妮纺纱机在英国相当于一个普通工人不到5个月的工资。而在法国，工人工资较低，一名普通工人需花上一年的工资才能买来纺纱机。纺纱机在欧洲大陆长久得不到普及，原因在于法国劳动力价格低廉，而不在于英国人拥有超凡的科学才智或商业头脑。

蒸汽机的发明，其根源更是如此。与工业革命中的许多其他技术创新不同，蒸汽机的发明确实是以科学进步为基础的。最初，伽利略发现大气有重量，从而能够形成气压。只是，实用性的发明（指发明蒸汽机）是由英国人完成的，而不是伽利略的同胞意大利人。其中的原因与上文一致，并非英国出天才，或盛行企业家文化，而是由于英国的劳动力价格高，同时，燃料便宜得不可思议。艾伦计算得出，若以每小时热量单位计，17世纪初纽卡斯尔工人工资约为巴黎、斯特拉斯堡等大陆城市工人工资的10倍。在中国，劳动力价格甚至更便宜。按上面的算法，伦敦工资应为欧洲大陆城市的3倍、北京工资的6～7倍。由此看来，英国人发明蒸汽机这项以煤取代劳动力的装置，实在不足为奇。

所有各项发明均表明，工业革命中的许多重要创新都是英国人对工资高、煤价低的环境进行仔细斟酌、计算后做出的反应。廉价煤是一种地理上的偶然，但工资水平的高低不是偶然因素造成的。我们的历史侦探故事此时向我们提出了一个新的难题：为什么英国的工资如此之高？

在前一章的结尾部分，我们曾大致提示过这个问题的答案：光荣革命及其背后的政治因素。17世纪末，英国已开始朝着自由社会转型，提高了对私有财产的保护，而此时的欧洲除荷兰外，其他大部分地区分别在哈布斯堡皇室和波旁王朝的统治下，正朝着相反的方向发展。在英国与荷兰，特别富有的人不必再担心政府会对自己任意收取杂税，企业家们也不会再因与政府垄断公司形成竞争而收到不准营业的禁令。因此，英国人与荷兰人被激发出了强烈的投资欲望。如果在某个社会里资本流动量大、企业家精神盛行，这里工人的工资往往也偏高。亚当·斯密在1776年写《国富论》的时候，曾做过如下评述：

> “在所有生活比较安定的国家里，每个有普通常识的人都会竭力把他所能支配的资产用于获取眼前的享受或者未来的利润……如果国家专制而且君主暴虐，人民的财产时刻都有受到侵害的危险，他们常常把大部分的资产隐藏起来……据说在土耳其和印度这是一个普遍的现象。而且我相信在亚洲大多数国家也是如此。在封建政府的暴政下，我国[1]似乎也发生过这样的事情。”[2]

斯密其实也可以再加上法国。当时，法国正迅速朝着专制主义迈进。其中一项指标是城市人口。我们从第7章已经知道，城市人口能够很好地反映城市繁荣程度。经济学家布拉德福德·德朗与安德雷·施莱弗曾借城市人口分析专制主义政治统治的影响。1500年，巴黎是欧洲最大的城市，人口超过10万；其余3座人口数过10万的城市分别是那不勒斯、米兰和威尼斯，均为著名意大利城邦。当时的意大利社会相对比较自由。等到1800年，伦敦人口数几乎是巴黎的两倍，阿姆斯特丹也已成为欧洲数一数二的大城市，而其他一些英国统治下的城市，如都柏林、曼彻斯特、爱丁堡等均发展迅速。欧洲56座最大的城市中，12座位于英伦三岛。帝制政府的压迫统治令城市的生命力逐渐减弱；而在比较自由的地区，各城市则发展迅速。

我们知道，任何国家只要能避免乱收税，哪怕不考虑城市的作用，这个国家的人民也一定能享受到高工资。在自由国家，城市繁荣的意义在于促进工资上涨，同时，为工业革命中各项创新创造成熟的条件。可是，为什么英国与荷兰能够拥有自由统治，而法国、德国、西班牙则不行？对此，我们能否找到一个合理的解释？似乎两位理性历史学家已找到了问题最根本的答案。德朗与施莱弗将这种区别归之于“政治、运气，甚至宗教”。这是我见过的最好的解释，至少，这个解释最简洁、最凝练。

假如我们无法用理性观点解释英国与荷兰建立起自由经济制度的原因，我们却可以理性地解答为什么自由制度与专制王朝统治之间的细微差别会被不断放大。

给出答案的三位经济学家分别是：西蒙·约翰逊、达龙·埃斯莫格卢与詹姆斯·A·鲁滨逊。西蒙是国际货币基金组织前首席经济顾问，后两位我们在前一章讲解理性革命的时候已有过介绍。

公元1500—1800年，新航路打开了欧洲与新世界进行贸易往来的

机会，欧洲从此彻底把中国甩在了身后。然而，财富迅速增长并非泛欧现象，只在那些能够进行大西洋贸易（奴隶贸易）的国家，如西班牙、葡萄牙、法国、荷兰以及英国等出现了这种赶超，东欧国家则失去了这一良机。大西洋沿岸港口城市迅速发展起来，而地中海沿岸港口城市则逐渐衰败。这似乎很容易解释：向美洲大陆贩卖非洲黑奴，再把得来的钱换成黄金和糖用货轮运回欧洲，这是多么赚钱的买卖！有条件进行这项贸易的国家因此兴旺繁荣，工资水平随之提高，一切都是自然而然的事。但是，上面这个解释中存在一个问题：真正的大西洋贸易量并不足以支撑如此巨大的经济增长。西欧各国国内经济总产值至少是本国进出口贸易额的25倍。那么，这又该如何解释呢？

埃斯莫格卢、约翰逊与鲁滨逊认为，大西洋贸易最主要的贡献是间接体现出来的。奴隶贸易改变了西欧各国的政治体制，并为逐渐壮大的商人阶级提供了新机遇。资产阶级的力量得到加强与巩固，他们提倡的制度也逐渐完善起来，如保护私有财产，建立法治社会，减税，固定税率、税种等。（不用说，这些都是间接拿奴隶的悲惨命运换来的。）

举个例子，英国内战的胜利就有沃里克伯爵的一份功劳。内战爆发的前一年，公爵在大西洋两岸来回贸易，抢劫西班牙与葡萄牙的贸易收益，这样靠做海盗赚得5万英镑之多。他把自己的资金与军事经验都拿出来支持议会。而议会本身的运行基金就来自大西洋贸易产生的税收与利润。后来，1688年英国爆发光荣革命，革命期间，英国商人总共向威廉三世的战争基金捐助了大概80万英镑——这是很大一笔钱，相当于英国经济总值的2%，差不多足够支付2.5万名士兵全年的装备。与此相似，荷兰商人为了把荷兰从西班牙的统治中解放出来，也曾出资支持本国独立战争。

埃斯莫格卢与他的同事们未能解释为什么在1500年时英国与荷兰已经拥有比较强大的商人阶级，而法国与西班牙却没有。（对于这个原因，我们需要回去看德朗与施莱弗的答案“政治、运气，甚至宗教”。）他们真正说明的是：在已经存在商人阶级的地方，大西洋贸易极大地巩固了这一阶级的地位；但是在还不存在商人阶级的地方，奴隶贸易带来的利润则流进皇室，并且最终对西班牙与法国不利。

上文对英国与荷兰的商业革命，乃至后来的工业革命之根源做出了解释，你也许不赞同我的说法。你同意也好，不同意也罢，无论怎样，你此时都应当看到：造成我在本章开头描绘的情形——经济突然大幅度增长的一个极为重要的原因就是经济制度的变迁。理性地看，这个原因是讲得通、有意义的。新制度为理性的企业家们创造了新刺激，鼓励他们进行投资、贸易以及发展新经济思想。伴随着这些刺激同来的便是财富，如果缺少了这些刺激，社会只会陷入不幸与苦难。

上面的结论听上去似乎有几分道理，但是，这个结论仅做到了在财富与财产权之间建立起联系，并没有明确两者谁是因、谁是果。这里有一个非传统的解释：富裕国家能够充分保护私有财产，建立有效的法制体系，是因为这些国家支付得起所需费用。我认为这么解释不对。我将从残暴的殖民主义历史中寻找证据。下面我们一起来看。

# 疟疾改写历史

杰弗里·萨克斯大概是世界上最著名的发展经济学家。此时，他正在挨家挨户地拜访生活在贫困深处的村民们。他称自己看到的景象“气息微弱，但有药可医”。在夏亚县，疾病泛滥，许多小孩子染上疟疾危及生命。人人都知道抗疟疾蚊帐这个东西，人人都想拥有一个蚊帐，但每200名村民中只有两人买得起蚊帐。成年人中艾滋病感染率很高，大部分家庭里都有艾滋孤儿。田地土壤肥力严重退化，农民却买不起能固定氮肥的新品种树苗。夏亚县距离印度洋有几百英里远，甚至离首都内罗毕也有相当一段距离。人们若想把当地产品输向市场，会非常困难；若想运到国际市场上出售，几乎是不可能的事，只有交通运输比较发达的国家才有能力向国际市场供应商品。萨克斯认为，夏亚县的地理位置显然加剧了该地的贫穷。

萨克斯和他的多名同事已经发表了一系列学术论文，称贫穷国家的贫穷部分是由于地理上的诸多不利因素造成的。他们的论据包括：疟疾等疾病摧毁了经济；贫瘠的土地由于缺少资金，无法重新恢复肥力；距潜在市场远，在竞争中不敌中国内地和亚洲四小龙。（后两者可以把各种商品装进集装箱，用货轮运到大西洋彼岸去。）统计数据似乎支持萨克斯等人的论点：热带内陆国一般都很穷。按照上述观点，穷国正是因为穷，所以不能像我们这些富裕国家一样，花钱建立起美好的经济制度，以及我们这种制度下公正的法庭、财产登记处和银行系统等。

萨克斯的世界观很有说服力，但存在一个问题：他的观点不正确。我承认，萨克斯的案例分析强有力地证明了应当向夏亚县拨款，帮助当地人防治疟疾，购买能够固定氮肥的树种。我同时还承认，如果某些人（任何人）能够帮肯尼亚修路，建设可靠的输电网，肯尼亚的情况定能比现在好很多。可是，肯尼亚的贫穷真的是地理原因造成的吗？不见得。原因有二：

第一，地理上的孤立并非是阻碍一个国家取得经济成功的不可逾越的鸿沟。美国与澳大利亚一度曾是彻底隔绝的两个国家，但现在两国都很富有；美国市场就像一个标准，世界其他各地的孤立程度均以距美国市场的远近做标准进行计算。

第二，疟疾似乎并不能成为影响发展的原因。疟疾危害儿童的生命，成年人虽说在成长过程中始终伴随着疟疾，但一旦长大，便不再因此受到生命威胁。防治疟疾能够拯救儿童的生命，因此，我们应当防治疟疾，但似乎此举并不能带来经济增长。我们若以狭隘地追求经济增长为出发点，恐怕艾滋病的危害更大些，毕竟，艾滋病威胁的人群是有经济生产能力的成年人。艾滋病的历史很短，然而非洲的贫穷问题却已困扰了几代人。而且，从历史来看，有过传染病泛滥的国家一般都能够主动采取措施与疾病战斗，比如，澳大利亚、以色列与巴拿马运河地区都曾爆发过流行性疟疾，但是现在疟疾在这几个地方已基本绝迹。

此外，非热带疾病也一样能够致命。在美国，甚至到了20世纪初，住在城市都有巨大的染上各种疾病的风险。在1900年左右，美国城市居民平均寿命比农村居民平均寿命少10年。即便如此，美国依然富裕起来了，各种城市疾病也被一一消灭。

但是我还想再说一说疟疾对经济的重大影响。有一件事，疟疾做得非常成功，那就是，杀死了在成长过程中未曾感染过疟疾的成年人。并且，这类成年人没有蚊帐、药品，而又缺乏相关知识，不了解疟疾的传播方式。简单一句话，疟疾杀死了早期欧洲殖民者。这些殖民者因为饱受疟疾的侵害，所以拥有动力去毁掉热带经济。如此看来，疟疾的确曾改写历史。

一小拨虔诚的清教徒因在英格兰遭到迫害，逃往莱顿，然而到了莱顿却发现，生活依旧艰难。他们找不到工作，随身带的积蓄快花光了，自身高尚的宗教道德观也不断受到诱惑与考验，因为周围人们都过着“可怕的奢侈与危险的生活”。这些教徒中的领导者于是决定横渡大西洋，到新世界去，那里，所有人都能找到机遇，有上百万未经开化的心灵等待着救赎，并且再不会遇到荒淫猥琐的荷兰人。前辈移民们就这样来到了……巴西北疆邻国圭亚那。

或者上面说的原因只是各种可能之一。然而，圭亚那的早期移民与北美大陆的殖民者相比，前者的死亡率是后者的两倍。这些前辈移民对圭亚那各种热带疾病的危险着实非常忧虑，在讨论过生存问题后，他们最终决定起航离开圭亚那，改去新英格兰。

因害怕热带疾病而不敢在此定居的人不只包括早期移民。英国政府在美国独立以前，按惯例总把罪犯驱除出境，运往北美英属殖民地。但美国独立以后，这个办法再也行不通了。1785年英国成立比彻姆委员会，任务就是选出一个日后驱逐罪犯的目的国。冈比亚与非洲西南部一开始都上了备选名单，但后来考虑到当地各种致命疾病即便对于罪恶的囚犯也显得过于危险，令人从道义上难以接受，便又放弃了两地。（10年后，一名苏格兰探险家曾带领一支大型船队从冈比亚开赴尼日尔，结果船上的欧洲人全部丧命，无一生还。）欧洲在非洲建立起各殖民地的第一年，平均死亡率高达40%~50%。这些数字一方面令英国政府刑事法庭的高官们良心不安，另一方面令欧洲的其他潜在移民、希望满世界建立殖民统治的掌权者们更愿意选择气候适宜的地方做自己的目的地，也就是后来的澳大利亚、加拿大、新西兰与美国。

欧洲殖民主义者担心各种可怕的热带疾病，因而未在热带建立殖民统治，但是，却出于一种理性的自私，他们在这里建立起了残酷的奴隶

贸易以及不公平的经济体系，以使自己在最短的时间内从最大限度上剥削当地居民，掠夺土地里的黄金，同时从事大量倒卖象牙的活动。经济学家达龙·埃斯莫格卢、西蒙·约翰逊与詹姆斯·鲁滨逊据此指出，历史造就了当今各国的财富版图，与地理因素无关。殖民主义给不同的殖民地带来了不同的制度体系。新西兰、加拿大、美国、澳大利亚等早期移民占据的殖民地在取得独立时已建起了相当不错的政治制度，包括保护私有财产、提倡法治等。而种植园经济在取得独立时，其政治制度的特点就是榨取奴隶创造的每一分短期收益，将之呈献给种植园主。政治、经济制度都是能够历久不变的，因此，在曾经是殖民地的地方，今天的各种制度与独立前后时的各种制度十分相像，可以用一脉相承来形容。到底哪种制度有利于经济发展？不用说你也能猜出来。

热带疾病对今日经济的直接影响十分微弱，不值一提（当然，被蚊子叮过的人也许不这么想）。但是，这些疾病曾令殖民主义者不敢在热带定居，所以说，昨日的疾病是导致今日贫穷的一个主要原因。这个分析是对复杂的历史潮流的简化，那么，它到底有多少可信度？我们若能够用一场实验室实验来检测殖民统治对现代经济的影响，一定有助于我们理解这个问题。

巧的是，太平洋上的岛屿替我们做了一场十分近似于此的实验。太平洋里的每一座岛屿都曾在历史上遭受过殖民统治，为此付出过代价，也获得过收益，区别只在于进行殖民统治的宗主国不同，各地殖民统治开始的时间不同，持续长短不同。假如这真是一场在实验室里做的实验，我们不妨想象有一位无所不能的研究员，他随机挑一些不同的时间分别向各岛屿派人开始殖民统治。其实，从某种程度上讲，这就是事实。那位“无所不能的研究员”是谁呢？是风（真遗憾）。在18世纪末以前，水手们无法测出自己的经度，也就是说，他们不知道自己的（东西向）相对位置。不过，他们通过测量正午时分太阳高度角，能够轻松算出自己的纬度。那时候，任何一位船长若想在某个太平洋小岛登陆，都必须先绕过南美洲最南端的合恩角，再从这里出发向正北行驶，直至到达正确的纬度，然后向正西行驶，穿越太平洋，直至遇到目标岛屿。若走对角线，向西北方向行驶，就有错过目标岛的风险，再加上坏血病和缺水，这种玩笑可开不得。

由于航海路线这样绕弯，水手们便比较容易发现位于东信风纬度带上的各岛屿。于是，这些岛屿便成了船员们补充淡水的必经之地，再随

后，则成了殖民地。比如，关岛就位于穿越太平洋的主要东西向航线上。1521年，费迪南德·麦哲伦发现关岛，此后，关岛经历了400多年的殖民地历史。其他岛屿即便同样拥有肥沃的土地以及田园诗般的沙滩，却不容易被水手们发现。岛屿与信风之间的关系是随机的：风力大小与风向决定某座岛屿能否及早被水手们发现，而后接受殖民统治，但是岛屿本身是否拥有诱人的环境，是否适合建立殖民地，则与风毫不相干。因此，通过大自然替我们做的这场实验，我们可以从中看出殖民统治对经济增长到底是利大于弊，还是弊大于利。

经济学家詹姆斯·费勒与布鲁斯·萨克多特已做出了答案。两位搜集了关于80座太平洋小岛现代财富、殖民主义历史以及气候分布的具体数据，并得出结论：16世纪、17世纪由于信风而先于其他岛屿被水手们发现的各岛屿现在普遍更富裕些。在这些小岛上，受到殖民统治的历史每增加100年，人均收入便提高40%、婴儿死亡率下降2.6%。

当然，有一点很明显：各殖民地的原住民不会从殖民统治带来的财富中获得任何好处。澳大利亚在短短几个世纪内就从世界上最穷的地方一跃变成世界上最富有的国家之一，其发展史令人惊叹。然而，在此期间，大量原住民死于天花，这段历史不免令澳大利亚人蒙羞。殖民主义对今日财富的积极意义值得探究，但我们没有理由欢呼雀跃，我们讨论这个问题，仅为找出各国由穷变富的原因。富国不是因为出得起钱去建立各种好制度，而后才拥有现在的好制度。詹姆斯与布鲁斯对殖民时代进行的创造性研究有力地证明了：好制度在先，经济增长在后。

关于经济制度，年代越久远，我的猜测的成分就越大。考古学家能够看到历代的新工具、新技术，然而我们除了能明确分辨出哪些是农村制度、哪些是城市制度外，其他制度都是不留踪影，不存在物质形态的。所以，本书的最后几页纸将满是最大胆的猜测。对此，我不会说“抱歉”。我们已经共同度过了许多时间，现在也该轻松一下了。

我第一个大胆的问题：我们的祖先怎样灭绝了尼安德特人？

尼安德特人繁衍生息的历史超过20万年，甚至第四纪冰川期欧洲的一个个严冬都未曾令他们灭绝。他们身材高大、体格强壮、头脑聪明。然而，4万年前现代人类来到欧洲后，不过几千年时间，尼安德特人不知什么原因竟全部消失了。尼安德特人当时需要与现代智人争夺各种资源，从这一点，我们看到一个明显的结论：智人能够更好地适应欧洲环境。物竞天择，适者生存，尼安德特人于是最终遭到灭绝的命运。但是，这条结论未必正确。别忘了，智人的祖籍是非洲，而尼安德特人却曾在欧洲生活过20万年，也就是说，他们花了20万年使自己适应欧洲环境。他们体毛重、性格野蛮。部分古生物学家（不代表所有）认为尼安德特人也曾使用语言，并且与他们的竞争对手——智人一样，具有同等程度的思考能力。

从理性历史观出发，我们得到一个有趣的猜想：尼安德特人缺乏一种重要的经济制度，我们在前面某一章里已探究过这条经济制度对于理性生物的价值，它就是：分工。

人类生活的各个方面都存在分工。就像我在前面说过的，每一杯香浓的卡布奇诺咖啡都是分工的产物：矿工挖煤——煤燃烧能发电——电能使咖啡机运转起来；农民种咖啡豆、养奶牛；不用说，还得有人来发明发电机、炼钢技术、纸杯以及其他各种相关事物。市场，也就是一个许多人共同进行各种贸易、交换的场所，最大限度地降低了卡布奇诺的生产成本。甚至在原始社会，人们也通过进行物物交换，令大家在自己相对擅长的事情上多花时间，同时，少做自己能力限度之外的事。

分工也许意味着一个家庭与另一个家庭进行交换，或者，甚至是一个部落与另一个遥远的部落进行交换。即便在4万年前，各人类部落已开始使用其他地区制造的石器；内陆部落的人也有机会佩戴贝壳等海产装饰物。早期人类的家庭同样根据不同用途，分成几个不同的小区域，大概这还是手工业专业化开始的一个标志吧。像这样一定可以省不少力：脑子灵活一些的就待在家里，制作钓鱼钩；多毛的野蛮人则外出打猎，打长毛象等。

亚当·斯密认为人类天性中就有这么一种倾向，“物物交换，以物易物，相互交易”。确切地说，交换正是将人类与其他动物区别开来的一种品质，“从来没有人看见过一只狗与另一只狗公平审慎地交换过一块骨头”。

从分工的角度看，尼安德特人不管拥有怎样强大的思考能力，似乎都更像狗，不像人。从考古学资料上看，从来没有任何迹象表明尼安德特人曾进行过交换。这是一条重大缺陷。我们通过计算机模拟实验发现，人类这种“要求物物交换，以物易物，相互交易”的倾向令人类能够轻松在几千年内灭绝尼安德特人；就算他们普遍比人类跑得快、体格更壮实，甚至脑子更聪明，都于事无补。

其实，分工也许甚至比上面说的还简单。最重要的交易也许并不是海边部落与燧石层（火山口）部落之间的交易，而是如我们在第3章看到的那样，体现为男人与女人之间的交易。在现今的一些原始部落，人们仍靠简单的采集、狩猎为生，此时，分工是依性别进行的。男性仅仅负责猎捕大型野物，其他什么都不管；女性负责猎杀小动物，采集浆果、坚果，做衣服和照看小孩。早期人类似乎也分成两拨，一拨人负责打猎，另一拨人负责采集，或许分工依据也与上面相似。但尼安德特人中似乎不存在这种分工，他们无论男女、大人小孩，全都像我们原始部落中的男性成员一样出去打猎、对付驯鹿与乳齿象。

关于过去，我就讲这么多。下面，我们来看看未来是什么样子。



在关于未来的问题上，经济学家们常常犯错，但没有几个会像托马斯·马尔萨斯那样错得如此惊人、如此著名、如此不幸。马尔萨斯毕业于剑桥大学耶稣学院，后来在奥尔伯里的奥克伍德教堂任教区牧师，1798年写成并发表了自己最著名的学说《人口原理》。在文中他的出发点是两个抽象前提：“第一，食物为人类生存所必需；第二，两性间的情欲是必然的，但几乎保持现状。”

换句话说，就是指人总需要吃饭，并且，人要不停地生孩子。马尔萨斯还在文中写道：“人口，在无所妨碍时，成等比数列增加；然而生活资料仅以等差数列增加。”据马尔萨斯推测，人口增长将永远受到人类生产食物的能力的限制。人类若不能在技术上有所进步，长期人口增长率应等于零。一旦人类已填满所有生态缝隙，就会和其他动物一样，数量不会再增加。马尔萨斯不是傻瓜，他知道，人类技术始终在不断提高，因此，人口也会不断增加。不过他认为技术会成等差数列提高（如10，20，30，40，50，60，70），而人口将成等比数列增加（如2，4，8，16，32，64，

128）。这表示，总有一天，人口数会到达64、128，那时，人就要挨饿。



马尔萨斯的分析之内涵没有什么巨大的启示意义，其结论无聊得很：纵然人口有潜力成等比数列增长，但由于人类技术进步速度平稳，且人类繁殖需不断受到技术的限制，因此，实际人口数量成等差数列增长。我们在本章开头就已经看到：马尔萨斯的分析，适用于大部分人类历史，然而1798年之后，矛盾出现了。自他发表该论文那一刻起，便开始有越来越多的证据表明，他犯了个错误。

马尔萨斯未曾料到避孕药的问世，而避孕药决定性地将“两性间的情欲”与人口出生率分割开来。但马尔萨斯的错误不在于此，他错就错在，不该断言技术进步成等差数列增加。

1993年，一位勇于创新的经济学家，来自哈佛大学的迈克尔·克雷默发表了一篇论文，极为漂亮、详尽地解释了马尔萨斯的错误，同时建立了一条人类真理。克雷默向来有胆有识，这一次，他许诺自己的模型体现了“自公元前100万年至公元1990年”全部的经济增长规律。他将人类历史的100万年都装进了一个方程式。

克雷默的模型，简单地说，就是古时候每一个穴居人都有发明家才能，且所有穴居人创造能力一般大。每当弗雷德燧石族人发明出一样东西，比如火、车轮、自由爵士等，这个新发明都能够令全社会的人受益。也许真正的新事物需要一定的时间才能得到普及，但既然我们有100万年的历史来传播各种新发明，似乎便无须再考虑这个问题。这里的基本思路是：任何“点子”都属于大家，每个人对其都拥有使用权。你如果从弗雷德手里拿走他取火用的斧头，他从此就再也没有斧头了；但如果你向他学习如何制造斧头，也就是说，取走他制造斧头的方法，他自己也不会因此忘记造斧头的方法。这个例子说明，人口越多，各种新发明的作用越大。回到公元前30万年那时候，弗雷德的发明仅能令100万人受益，而今，60亿人的生活因古人发明的车轮而更加舒适。

如果上面的故事是真实的，这个故事便同时给我们列出了克雷默的方程式：技术进步的速度与人口增长正相关。假设每10亿人每年能够想出一条真正光辉睿智的点子，而公元前30万年直立人时代人口数为100

万，那么就是说，他们每1 000年才能想出一条这样的“金点子”。等到1800年，工业革命拉开序幕，此时，世界人口为10亿。那么创新率则应上升到每年出现一个光彩夺目的点子。再到1930年，这个比率应该是每隔6个月人类便想出一个能够改变世界的新想法。现在地球上拥有60亿思想者，我们此时应当每两个月就能获得一条这样的新想法。这些想法包括复式记账等各种各样的人类创新。

这个模型将历史过分简化，简直有些荒诞可笑，然而却与各种数据完全相符。克雷默建议将技术进步与人口增长挂钩，这样，人口增长速度越快，技术水平则一定越先进。事实证明，至少在1960年以前（或避孕药发明以前），马尔萨斯的各种假设均十分接近实际情况，对这一点我们不能否认。1960年，世界总人口数量是1920年的两倍，人口增长率也是1920年的两倍；而1920年的世界总人口数量又是1800年时的两倍，人口增长率仍是1800年的两倍；1800年人口数量与人口增长率均两倍于1500年及其以前至石器时代各个阶段的人口数量及增长率。的确，我们不敢真正确定公元前100万年时人口数量到底有多少，但早在克雷默与他的模型得到学术认可之前，各考古学家与古生物学家便对那时的人口数量进行过独立的学术估测。他们的数据早已得到广泛认可，地位稳固。这些数据是我们目前能找到的最准确的估测值，并且，很显然，这个数值与克雷默的模型完全相符。

大量人口有利于创新，我们从第四纪冰川期快结束时留下的痕迹中额外找到了一些能进一步证明此观点的证据。大约11 000年前冰川融化，水流进海洋，淹没了一条很窄的地峡。以前塔斯马尼亚岛便通过这条地峡与澳大利亚大陆相连；而今，海水已将之淹没，塔斯马尼亚以及另一个叫作弗林德斯岛的小地方则因此割离了大陆。

弗林德斯岛仅50英里（约合80千米）长，可想而知，在这里要想长久地繁衍生息一定是件非常困难的事。然而百十来岛民仍然在岛上养育了一代又一代，这样活过了几千年，并最后于公元前5 000年左右走向灭绝。克雷默的想法是，人口数量大有利于光辉思想和新点子的形成。我们从这个想法反推，便可以得出这样的结论：人口数量小容易导致集体失忆，弗林德斯岛岛民会慢慢地、但不可逆转地忘掉那些曾使他们的祖先走向繁荣的生存技巧与工具，他们又因为人口数量太小，很难产生新的想法。

穿过巴斯海峡，来到塔斯马尼亚，这里，一个由几千人构筑的文明

也正在衰落。考古学家告诉我们，塔斯马尼亚人的技术水平正在倒退，他们已忘记了如何造船、如何捕鱼。然而，按理说，塔斯马尼亚人应该过得很好、发展很快才对：他们人口只有几千人，整个岛的面积与爱尔兰差不多大，气候与美国东北部相似，再加上土壤肥沃，大片土地均适于耕种，从他们的自然地理环境看，这里真是块宝地。我们从自然资源的观点分析，这里的人拥有巨大的发展空间，应当生活富足才是。

可是，他们为什么生活得如此艰难？克雷默的解释恐怕是唯一说得通的道理。让几千人想出些新点子来，终归是件困难的事情。他们没能壮大到可以挤满整个塔斯马尼亚岛，然而，公元1500年时，旧世界（包括欧洲、亚洲、非洲）的人口密度是当时塔斯马尼亚岛人口密度的100倍。

澳大利亚大陆人口相对较多，大概有20万左右，他们的确在不断向前发展，但速度缓慢。鲜有证据显示，澳大利亚原住民除发明了回力棒外，还有什么其他创新。而一个回力棒又如何比得上旧世界将近5亿人努力开发的各种技术？当以詹姆斯·库克船长为代表的欧亚人终于决定将澳大利亚划为殖民地，两者技术上的差距已十分巨大，原住民根本无法抵挡欧亚人的入侵。

就在这同一时间，美洲大陆在前哥伦布时代的人口数约为1 400万，人口密度是澳大利亚的10倍，他们的文明水平也相对高一些。有好几个美洲文明当时已相当强大，拥有高度的组织性，并且，也有能力建造出至今仍令世人瞩目的城市。然而，1 400万个思想者，相比4亿个思想者，创造的技术成果肯定不如后者多。至欧亚人开始接触美洲的时候，欧洲人的技术优势自然令美洲人不知所措。

可怜的马尔萨斯。人类历史中几乎有100万年都验证了他的理论，然而，刚好就在他提笔写论文的时候，他的错误便一点一点地清楚彻底地被证明与揭示了出来。人类始终都将受到技术进步的限制，只是，1798年以前，技术进步的速度太过缓慢，根本没法判断出技术到底是成等差数列发展，还是成等比数列发展。毕竟，速度确实很慢。只有当等比数列的基数达到一定的值以后，按等比数列发展的技术进步速度才会有明显提高。



假设有两张户头上均为100英镑的存折，存折甲每年可得利息1英镑（等差），存折乙年利率1%（等比），请思考一下其中的不同：1 000年以后，存折乙上的数目将是存折甲总金额的2 000倍，并且，存折乙的增值速度也是甲的2 000倍；但是，在两份存折存入银行的最初几年，其增值速率上的区别体现在总量上，仅相差几个便士而已。起初，区别是极其细微的，也许根本令人难以察觉，但最终，这种差别会大到无法想象的地步。马尔萨斯写那篇论文的时候，世界人口即将突破10亿，10亿人联合起来拥有的创造能力眼看就可以证明：技术进步不按等差数列发展。



那么，马尔萨斯能否在将来再次确立自己的学说？全球变暖、过度捕鱼、水土流失或土壤消失最终会否打败人类技术，令我们的生活标准迅速降回到原始水平？对此，我们将等待一个答案。然而，目前基本没有任何迹象显示会发生倒退的情况。举个例子，大多数商品的价格在整个20世纪中都一降再降，这说明，需求虽然在不断增大，技术进步却打赢了跟时间的战斗。

如此看来，各种证据均支持特德·巴克斯特的战略。《玛丽·泰勒·摩尔秀》（*The Mary Tyler Moore Show*）里面目空一切的新闻主播巴克斯特计划养6个孩子，原因是希望其中的某一个长大后能够解决人口问题。他的想法似乎并不错。

说过了巴克斯特，那么我们呢？我希望大家通过阅读本书，能够认识到人类是非常聪明的物种。我们每个个体的理性行为造成的结果常常与社会整体意愿相反，比如，第6章里的种族主义、第1章与第5章里的犯罪行为，以及我们今天面对的各种环境问题等。但是，我们的理性行为也能够创造奇迹。世界上人口数量越多，人们生活的逻辑性越强，人类就越有希望再创造100万年的辉煌。

---

[1] 我国：指英国。——译者注

[2] 采用谢祖钧的译法。——译者注

# 致谢

本书中每一页的内容都基于许许多多才华横溢的专家、学者们从前的研究成果。他们曾对我提出过许多宝贵的意见与建议，回复我发过去的电子邮件，并且常常拿出很多时间接受我的采访，我在此表示衷心的感谢，他们是：罗伯特·阿克斯特尔、加里·贝克尔、斯特凡诺·贝洛奇、玛丽安娜·伯特兰、达西·比林斯、西蒙·伯吉斯、布赖恩·卡普兰、菲利普·库克、弗兰克·查卢普卡、克尔温·科菲·查尔斯、安德烈·恰波里、格雷戈里·克拉克、丹尼尔·多林、莉娜·埃德隆、葆拉·英格兰、马科·弗朗西斯科尼、罗兰·弗赖尔、保罗·格特勒、埃德·格莱泽、克劳迪娅·戈尔丁、乔·久尔科、丹尼尔·哈默米什、乔治·霍里奇、亚当·贾菲、约翰·卡吉尔、马修·卡恩、迈克尔·凯尔、马克·克莱曼、杰弗里·克林、艾伦·克鲁格、戴维·莱布森、史蒂文·兰兹伯格、约翰·利斯特、史蒂芬·列维特、格伦·劳里、罗布·麦科恩、恩里科·莫雷蒂、森德希尔·马莱内森、维多利亚·普劳斯、丹尼尔·里德、彼得·里亚克、杰弗里·萨克斯、萨斯奇亚·萨森、托马斯·谢林、托马斯·斯特拉特曼、菲利普·A·史蒂文斯、杰克·维格多、约伦姆·韦斯、贾斯廷·沃尔弗斯、佩顿·扬与乔纳森·泽尼尔曼。

我还要感谢李·艾特肯、萨姆·博达尼斯、多米尼克·卡马斯、安妮·柯雷尔、史蒂芬·都伯纳、克里斯·“耶稣”·弗格森、帕特里·弗里德曼、马克·亨斯特赖奇、黛安娜·杰克逊、霍华德·莱德勒、菲利普·勒格雷恩、戴夫·莫里斯、谢默斯·麦考利、朱莉亚娜·莫利纳里、弗雷泽·佩恩、威廉·庞德斯通、格雷格·雷默、罗密什·韦蒂林加姆与戴维·沃什。你们都同样才华横溢，都曾毫无保留地向我讲述相关专业知识，或提出真诚的批评意见。

在金融时报社的每一天，我都能找到新的灵感，在这里，我要特别感谢写作领导小组的同事们，他们是：戴维·加德纳、罗宾·哈丁、艾莉森·史密斯；我还要感谢《金融时报》杂志社的编辑们，他们是：伊莎贝尔·贝里克、罗西·布劳、皮利塔·克拉克、格雷厄姆·瓦特斯、迈克尔·斯卡平克尔、克里斯·贾尔斯、马丁·沃尔夫。感谢莱昂内尔·巴伯、感谢丹·博格勒，你们毫不犹豫就答应给我时间写这本书。同时，我还要感谢《金融时报》，杂志社曾允许我在本书中使用以前我在《金融时报》上发表过

的一些文章，作为本书部分内容的基础。

此外，我还要感谢《石板》杂志社的戴维·普洛茨，《福布斯》杂志社的戴夫·埃瓦尔特、迈克尔·诺尔，三位曾帮助修改我在本书准备阶段写的一些文章。感谢最优秀的《相信我，我是一个经济学家》栏目组的全体成员，特别感谢西蒙·丘、盖拜·肯特与林赛·夏皮罗，你们曾帮助我对本书中的许多想法进行完善、发展。同时，我如果没有写出《卧底经济学》，一定不会动笔写现在的这本书，因此，那时感谢过的人们，我还要再对你们说声谢谢。保罗·多姆简，我尤其要谢谢你，你对我的帮助让我感激不尽。

感谢分别来自兰登书屋、双日出版社（Doubleday）与小布朗出版社（Little，Brown）的蒂姆·巴特利特、克里·查普尔、黛安娜·福克斯、史蒂夫·吉斯、马亚·马维吉与蒂姆·罗斯特罗恩。感谢我的经销商萨莉·霍洛韦，你让我们所有人步调一致。

感谢查特斯沃斯路上的威尼西亚咖啡店，感谢店里的埃琳诺伊斯·穆伦格拉克特与维尼夏·斯特兰韦斯·布斯，你们曾煮好喝的咖啡给我，这对我的写作过程非常重要。

我还要感谢曾在第十五街上见义勇为的那位无名英雄，你当时抢过歹徒雷金纳德·琼斯手中的刀，甩到马路对面，这件事对我写书帮助很大。

感谢蒂姆·巴特利特、戴维·博达尼斯、保罗·克莱姆珀里尔、安德鲁·赖特，你们曾认真地阅读了我的初稿，提出过宝贵的批评意见，极大地提高了本书的质量。在此，我要特别感谢安德鲁，你详细阅读了每一段草稿，并且每一次都能提出新的宝贵建议。

写书是一场智力的马拉松，同时，也是一场情感的马拉松。因此，我最最希望感谢的人，是我的妻子，弗兰·蒙克斯。你一直为我忍受痛苦，你是我身边最了不起的人。

蒂姆·哈福德

图书在版编目（**CIP**）数据

卧底经济学. 3 /（英）蒂姆·哈福德著；吕敬娇译.-- 2版. -- 北京：中信出版社，2017.5
书名原文：The Logic of Life
ISBN 978-7-5086-6858-1
I. ① 卧… II. ① 蒂… ② 吕… III. ①经济学 - 通俗读物 IV. ①F0-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第253779号

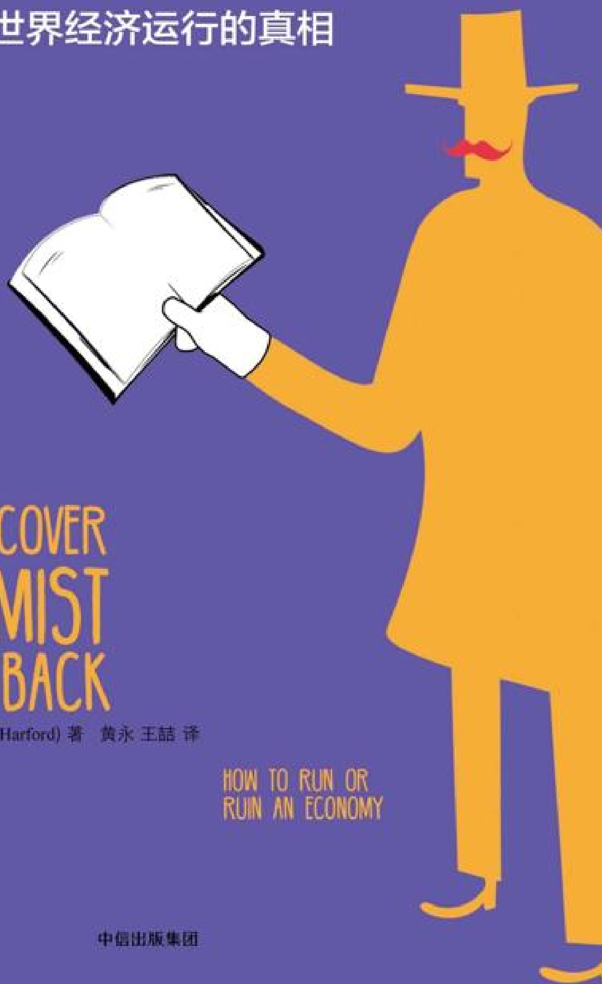
卧底经济学**.3**
著者：[ 英] 蒂姆·哈福德
译者：吕敬娇
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）
电子书排版：张明霞

中信出版社官网：http://www.citicpub.com/
官方微博：http://weibo.com/citicpub

《魔鬼经济学》姐妹篇　史蒂芬·列维特推荐

# 卧底经济学4

## 世界经济运行的真相



THE UNDERCOVER ECONOMIST STRIKES BACK

[英] 蒂姆·哈福德(Tim Harford) 著　黄永 王喆 译

HOW TO RUN OR RUIN AN ECONOMY

中信出版集团

# 卧底经济学.4

[英] 蒂姆·哈福德 著
黄永 王喆 译

中信出版社

# 目录

前言

第1章 经济的使用指南

第2章 保姆合作社的衰退

第3章 货币，货币，货币

第4章 适量的通货膨胀

第5章 刺激

第6章 战俘营的经济衰退

第7章 产出缺口

第8章 失业的发明

第9章 老板经济学

第10章 宏观经济学的水妖塞壬

第11章 GNP崇拜

第12章 幸福经济学

第13章 经济增长能否永续？

第14章 不均等

第15章 宏观经济学的未来

推荐阅读

致谢

注释



# 推荐

《卧底经济学》是罕见的典范作品，也是让读者着迷的经济学著作。作者以优美的文笔和雄辩的分析，使经济学的力量跃然纸上。本书应是政府官员、企业领袖、大学生的必读书籍。

——史蒂芬·列维持，《魔鬼经济学》作者

通过这本引人入胜的著作，蒂姆·哈福德精彩地说明：在合适的人手中，强有力的经济学原理能够揭示我们所在世界的每个方面。

——马丁·沃尔夫，《金融时报》副总编

经济学家无聊、固执、错误？蒂姆·哈福德常常是正确的，他很固执，但绝对不无聊。他展现了如何用经济学来解释我们的日常生活。

——约翰·凯，《市场的真相》的作者

蒂姆·哈福德让“沉闷的科学”看起来那么有趣。

——马尔科姆·格拉德威尔，《异类》作者

蒂姆·哈福德为门外汉写作宏观经济学著作勇气可嘉；幸运的是，他也是个有趣的人。朴素的风格和闲聊的语气让人捧腹。他还善于发现和解释困扰普通读者的问题。

——《华尔街日报》

哈福德为无聊的话题带来了生机、乐趣，这些话题常常只有少数人能够理解。

——《出版人周刊》

# 前言
# 奇怪的演出

1949年圣诞节前几周，伦敦经济学院。一场极负盛誉的讲座即将开始。这场讲座恰逢战后经济学恢复与发展的重要时刻，讲座的主人正是莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）。罗宾斯是当时英国著名的经济学家，也正是这位经济学巨擘，一手将伦敦经济学院打造成了与约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）领衔的剑桥相匹敌的大学，培养了诸如弗里德里希·哈耶克（Friedrich Hayek）、约翰·希克斯（John Hicks）、阿瑟·刘易斯（Arthur Lewis）和詹姆斯·米德（James Meade）等多位后来的诺贝尔经济学奖得主。今天的讲座不同以往，因为罗宾斯邀请了一位特殊的演讲嘉宾：一位身材矮小、性格腼腆、酷爱吸烟的新西兰人，也是一位刚刚与社会学荣誉学士学位擦肩而过的往届生。

但引人注目的并非这位先生，当然也不是他片刻不离的香烟，而是他带来的一件奇怪的东西——一套花里胡哨的装置，看起来像给鱼儿打造的游乐场。这套装置至少有6个有机玻璃箱，箱体之间用管子、堤坝和闸门连接，箱子里盛满了深粉色的水。整个装置看起来就像是科学怪才能设计出来的滴漏。所有人都在猜测它和经济学有什么关系。由于好奇心的驱使，学院里许多顶尖的经济学家都聚集于此，与其说是等着观看，不如说是等着嘲弄这场奇怪的演出。[1]

这个备受关注的新西兰人正是35岁的奥尔本·威廉·菲利普斯（Alban William Phillips）。菲利普斯，1914年出生于新西兰乡村蒂雷洪阿的一座奶牛场，得益于他的父亲哈罗德（Harold），他们的奶牛场是周边最早装上抽水马桶，并使用水轮带动的发电机和电灯的，这使得菲利普斯兄弟姐妹几人能够挑灯夜读。每当该睡觉的时候，哈罗德喊一声“熄灯”，然后将一根杠杆插入卧室的卷扬机里，卷扬机拉动金属线，金属线带动链条，链条切断水轮和发电机之间的连接，灯就会熄灭，从而让孩子们安睡。

除此之外，哈罗德还教孩子们制作矿石收音机、西洋镜，还有许多

玩具。孩子们的母亲伊迪丝（Edith）是位小学老师，也一直鼓励孩子们勤奋学习。于是，菲利普斯从小就养成了好钻研、勤动手的习惯。那时，菲利普斯所在的中学距离奶牛场有14公里远，他很快就厌烦了骑车上学，于是他找来了一辆大人们都觉得无法再修好的废旧卡车，动手把它修好了。从此，14岁的比尔就开车上学并顺路捎带同学，到了学校就小心地把车停在老师们看不到的地方。

菲利普斯一直都被大家寄予愿望，他在所有的考试中一路过关斩将，按理说，考上大学是顺理成章的事，但厄运降临了。1929年，纽约证券交易所股价的暴跌在世界的另一端引发了大萧条。大萧条的阴影延续了数年，并且蔓延到了蒂雷洪阿的奶牛场。农产品价格大幅下跌，使得哈罗德和伊迪丝无力负担儿子上大学的费用。就这样，菲利普斯成了水力发电站的一名电工学徒。

## 宏观经济学的诞生

大萧条使得美国的工业产值几乎减半，人均收入下降了近三分之一，整个20世纪30年代的失业率平均在25%左右。为了给经济“止血”，美国对进口产品征收重税——这给向美国出口的各国带来了深刻的影响。德国的大规模失业成了阿道夫·希特勒为代表的纳粹崛起的温床。全球各国都无法逃脱大萧条的魔爪。2

大萧条不仅打破了一位积极进取的新西兰青年的大学梦，还给经济学带来了深刻的变革，引发经济学家们不断反思：到底发生了什么？为何会发生？我们应该做些什么？他们开始使用新的方法，提出新的学说和政策建议，所有这些都直指“经济表现”这一核心问题。在这样的背景下，大萧条催生了宏观经济学。

宏观经济学家与微观经济学家观察世界的视角不同。正如我之前在《卧底经济学家》（*The Undercover Economist*）和《生活的逻辑》（*The Logic of Life*）中所说，微观经济学家关注的是个人和厂商的决策。最近，我在一个淫雨霏霏的日子里去了一次我们本地的人才市场，那儿有个死气沉沉的名字——“就业辅导中心分支机构”，到那里去求职的男女老少川流不息。大屏的手触终端上显示着错误连篇的广告，招聘公司给工作职位冠以各种响亮的名头，但工资是骗不了人的：

“保安主管，牛津，每小时7.88~7.88英镑”

“周末经理，牛津，每小时7.50英镑”

“零售总监，牛津，高于全国最低工资”

微观经济学家如何理解这些令人沮丧的职位和看似无望的求职者之间的联系呢？他会想到激励、价格和生产率。那个愁眉苦脸的年轻母亲对雇主来说价值几何？如果工作意味着需要负担幼托费用或者失去部分低保，那么每小时7.5英镑的工资对她来说价值几何？那个身材瘦削、满脸雀斑、身着连帽衫的少年在学校里积累了多少“人力资本”呢？求职者们是理性的吗？行为经济学能指导他们更高效地找到工作吗？（根据在伦敦附近劳顿小城的人才市场所做的随机试验结果，答案是“能”。3）

宏观经济学家看待这一情境的视角则完全不同。与分析单个企业和求职者激励的角度不同，他研究的是概况：为什么会出现经济衰退、平均工资下降、失业人口增加的情况？是什么给整个经济体系带来了冲击？是石油价格的上涨或是银行贷款能力的下降削弱了经济中商品和服务的供给能力？还是由于人们的消费需求的下降？是什么造成了经济版图的结构性变迁？怎样才能扭转或是预防这些因素？以上问题看似抽象，但它们与我们的生活息息相关，这点毋庸置疑。

在大萧条带来的伤痛中，宏观经济学的先驱们尝试将经济看作一个整体，而不仅是其组成部分的简单汇总，努力寻求对经济衰退的解释。这些新一代经济学家们的共性在于，他们都认同经济会发生崩溃——但也能修复。这些人中最著名的就是约翰·梅纳德·凯恩斯，因其在《和约的经济后果》（*The Economic Consequences of the Peace*）中对《凡尔赛和约》的强烈批判一举成名，20世纪20年代大萧条期间，他一直对英国的经济政策持批评态度。此外，还有一些宏观经济学家——如组织建立美国国民账户的西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets），以及我们之前提到的菲利普斯的导师詹姆斯·米德，在20世纪20年代晚期，有感于所经历的大规模失业，他毅然放弃了古典文学研究，转投经济学门下，立志有所作为。这些人除了具有经济学天赋，还有一颗立志有所作为的决心。

凯恩斯在大萧条开始时就高调宣称，经济面临“结构性难题”——也就是说，一个技术性错误可能会使整台机器停止运行，但使用正确的工具并对症下药，很容易就能修好。换而言之，宏观经济学家修复大萧条

笼罩下的经济的方法，与14岁的菲利普斯修补那辆旧卡车的方法如出一辙。其他人或许都放弃了，但年幼的菲利普斯认为他能找到症结并解决问题。他确实做到了。

## 经济学界的印第安纳·琼斯[1]

目光转回蒂雷洪阿，电工学徒想去见见世面。

《华尔街日报》曾把《魔鬼经济学》（*Freakonomics*）的作者史蒂夫·列维特（Steve Levitt）戏称为“经济学界的印第安纳·琼斯（Indiana Jones）”，但如果说有哪位经济学家能够担此侠气十足的殊荣，那就只有菲利普斯了。从1935年离开新西兰到1946年第一次接触经济学，菲利普斯曾在金矿工作，曾经捕过猎，曾以演奏小提琴为生（自学成才），曾经沿西伯利亚大铁路骑行，也曾在日本被捕并被控间谍罪。最终，他定居伦敦，考上了伦敦经济学院。后来战争爆发，他加入了英国皇家空军，并很快被派遣至地球另一端。

很快，菲利普斯就成了出色的工程师，负责改装能保护英国治下的新加坡免遭日本袭击的废旧飞机。新加坡被攻陷前几天，他负责执行最后一趟护航撤离任务，他们搭乘的是“帝国之星”号——那是一艘冷藏货船，额定载客量23人，但却搭载了2 000多人，其中主要是妇女和恐慌的孩子。护航任务最终暴露，日本飞机袭击货船，菲利普斯发挥了他的工程师天赋：他把机枪搬到甲板上，并进行了简单安装。之后的几小时，他一直待在甲板上顽强反击来袭的日机，一边还要躲避在身边爆炸的炸弹。

他英勇不凡的表现为他赢得了大英帝国员佐勋章，但却没能使他逃脱被关押于日本战俘营三年多的命运。菲利普斯后来回忆，那里的条件非常艰苦，像他这样身材瘦小的人才能幸免，身材高大的人多数被饿死了。（战争结束时，他的体重仅为7英石[2]。）在战俘营里为了使大家保持乐观情绪，并且及时获得战俘营外的信息，他再次展示了他的工程师天赋，他造出了隐蔽的无线电设备，其中一套甚至小到可以藏在鞋跟里以避开狱卒的检查。要知道一旦被发现，他是会被折磨至死的。

此外，他还设计制造了浸液加热器，供狱友们每晚烹制热茶，鼓舞士气。狱卒一直没能搞懂为什么监狱里的灯每晚都会忽亮忽暗。

尽管菲利普斯本人一开始觉得战俘营生涯微不足道，但直至很多年后，最黑暗的时刻才真正到来：1945年夏天，菲利普斯和数千名狱友被转移至一座死亡集中营，在那里，他们亲眼看到日本人将机枪架在集中营外墙上，枪口向内。在那里，他们还被逼着自掘坟墓。作家劳伦斯·凡·德·普司特（Laurens vand der Post）也是战俘之一。他在回忆录《新月之夜》（*The Night of The New Moon*）中描写了死亡集中营的情景，还讲述了与一位擅长利用工程学创造“幸免奇迹”的“新西兰青年军官”一起大胆冒险的经历：为了给小型收音机找零部件，凡·德·普司特和菲利普斯，还有一位叫唐纳森的军官一起闯入了集中营长官的办公室，收音机刚一修好，就播放了“美国人在广岛投下了原子弹，战争即将结束”的新闻。

## 菲利普斯仪

“二战”快要结束的时候，菲利普斯回到了伦敦，他的学业已经荒废了太久，于是他选择到伦敦经济学院继续学习。他开始学习社会学，课程中包含了一些基础性的经济学知识。当时，宏观经济学这一新兴学科中，工程学风格的数学方程方兴未艾，而菲利普斯恰恰对这些很感兴趣。于是，他逃掉了社会学课程，全心埋头于伦敦郊区房东克罗伊敦太太的车库中，致力于将老师们在学校黑板上写下的方程应用到水力学上。

詹姆斯·米德曾是菲利普斯的老师。当前程似锦的菲利普斯选择放弃社会学，向他递交了一份将经济学微积分应用于水管设备的研究计划时，米德显然非常惊诧。然而，也正是得益于米德的帮助，菲利普斯才有机会让震撼人心的菲利普斯仪得以登上1949年末罗宾斯讲座的大雅之堂。要证明自己不是学术上的蠢材，而且还能对宏观经济学的美丽新世界有所贡献，这是菲利普斯的大好机会——也是最后的机会。

讲座开始了，菲利普斯烟不离手。他先是在一排有机玻璃管和有机玻璃槽后面弄来弄去，之后又打开了从报废的轰炸机上拆下的泵。粉红色的水涌入仪器最上方的槽中，之后慢慢流入下方的各个容器。泵不停地发出像厨房搅拌机一样的刺耳声响，这种背景音贯穿菲利普斯展示仪器功能的整个过程。

看到此情此景，与会的教授们都大吃一惊。如果他们事先知道菲利普斯非同寻常的教育背景，可能就不会这么震惊了——通过函授课程学习微分方程；当学徒时学习水利工程；从小在农场学会的后来又在新加坡保卫战中升华的废物利用技能（那个泵可不是他从报废轰炸机上拆下来的唯一部件，就连仪器上的有机玻璃槽都是取材飞机的舷窗）——当然还有他的勇气。

菲利普斯的仪器运转良好。5分钟后，所有与会者的情绪都被菲利普斯的发明点燃了：这可谓是一国经济的首个计算机模型！

MONIAC液压计算机，全称国民收入模拟计算机，现在俗称“菲利普斯仪”，它能够利用水力学代替微分学批量求解方程。它只是台简易计算机，但又那么非同寻常。它能够在几分钟内同时解出9条方程，这是人工手算无法做到的。即便是在20世纪50年代，数字计算机尚未应用于经济学模型的求解，这一工作仍然要依赖于一屋子的人工“计算机”——通常是女性加算草纸和机械计算器构成了一间数学打字间。电子计算机要向MONIAC一样求解经济模型还要等到多年以后。MONIAC Mark II是MONIAC的加强版，其复制品不仅广销剑桥、哈佛和一些积极进取的发展中国家政府，甚至福特汽车公司也成了它的拥趸。

今天，高约2.1米、宽1.2～1.5米的MONIAC Mark II仍然让人印象深刻，只是已经颇为古老了。仪器中心是一根有机玻璃柱，被堤堰和闸门横断形成许多高约30厘米的隔间。柱子的界面上整齐地标注着“税后收入”“消费支出”和“国内支出”。其中，一个小型鱼缸大小的隔间上标着“投资基金”，一个用肉色塑料刻成的堤坝上标着“流动性偏好方程”，仪器的顶角处挂着两卷纸，随着与各只浮子相连的4支笔缓慢下移，记录经济起落的波动曲线就形成了。仪器的背面藏着几根像是（也可能就是）从废旧洗衣机上拆下来的塑料管子。仪器的底部放着一个标有“国民收入”的大水槽，槽中伸出一根细管与顶部相连，以便于“货币”的重新注入。

如果说MONIAC是菲利普斯精湛的工程学技能的结晶，那么他如有神助的灵感——可以将水力学用于求解复杂的方程组——则展示了他的天赋异禀。当然，水力计算机并不如后来的电子计算机那么稳定，每个方程必须经过处理才能输入MONIAC的流量控制系统，整套设备也必须置于方形的有机玻璃中，摆在整齐的白色架子上，一边放着温度计似的刻度尺。每条方程均被单独置于不同形状和角度的有机玻璃沟槽中，整

齐地支撑着在黄铜轨道上自由移动的栓销。每个栓销都与一个浮子和闸门相连，因此，当水槽中的水平面升高，栓销就会上移，同时，根据沟槽形状的不同，栓销也会产生侧移，从而使得闸门打开或者关闭。根据当时人们对英国经济事实的认知，菲利普斯对方程进行了仔细校准，比如：人们会将收入中的多大比例用于储蓄，或者是经济中供给和需求对价格的总体反应。此外，菲利普斯还吃惊地发现，仪器的误差在2%以内——由于当时的经济统计数据的质量所限，这一数值已经超过了所需的精确度。

对于专家们来说，菲利普斯的仪器并不只是一台制作精巧的机器，它还包含着经济学上的创新。比如，当经济中的变化引起原均衡点向新均衡点移动时，这台仪器就显示了一段时间内将出现的波动，这些都体现在那4支笔所描绘的曲线里。对这些波动和转变的预测要远远领先于理论学者们，他们当时还只能忽略这些动力学过程，甚至直至今日也不能完全处理好这些问题。再比如，MONIAC能够处理浮动汇率问题。今天，美元、英镑、欧元和日元相互之间都采取浮动汇率，但在菲利普斯生活的年代，各国都试图把货币相互挂钩，或者是与黄金挂钩。

很快，伦敦经济学院向菲利普斯抛出了橄榄枝。他仅用了不到10年时间就晋升为教授，后来又在英国身居高位，这对于一个并未获得荣誉学位和任何经济学学位的人来说很不简单。

由于计算能力强大，设计精巧独特，MONIAC在当时广受青睐。仪器甚至先后在幽默杂志《笨拙》（*Punch*）以及特里·普拉切特（Terry Pratchett）的小说《赚大钱》（*Making Money*）中受到赞扬。此外，MONIAC还成了很好的教学辅助工具：在伦敦经济学院，詹姆斯·米德曾把两台分别代表美国和英国的MONIAC连接在一起，将其中一台的“出口”管与另一台的“进口”管对接，用以建立国际贸易模型。当时，米德让学生成对扮演英国财政大臣和美联储主席，通过控制利率水平或其他变量从而增加各自国家的国民收入。得益于米德课程的未来各国经济政策的制定者中，可能就包括美联储最成功的主席保罗·沃尔克（Paul Volcker）。

最终——不可避免地——MONIAC计算机被时代淘汰了。一位剑桥大学的工程学教授艾伦·麦克罗比（Allan McRobie）修复了一台MONIAC，现在，仪器一切运转正常。在菲利普斯祖国的中央银行——新西兰中央银行，也还陈列着一台MONIAC计算机。直至1992年，伦敦

经济学院都还在使用MONIAC作为教学工具，之后，学院把它捐献给了伦敦科学博物馆。在那里，它与为纪念数学家查尔斯·巴贝奇（Charles Babbage）诞辰200周年而建的大型差分机相对陈列展出。

## 宏观经济学仪器的修复

菲利普斯仪中大量水流的来回流动生动地模拟了宏观经济学家们对经济中资金流量和存量的思考。宏观经济学家们凝神思考着不同类型支出的购买力：私人消费、政府支出、投资、进口产品购买。这些资金流量不仅会主动增加或者减少，还会像水流一样，因被堤坝拦截而改变方向，或者因人们的选择，特别是那些能够左右利率、税收，以及英格兰银行和美联储等中央银行货币发行量的，政策制定者们的心血来潮而减少。

菲利普斯给经济学研究带来了一场革命。但他也无法彻底解决应如何保持宏观经济长久平稳运行的难题。否则，我们也不会被2007年全球经济危机的阴云笼罩了。这场经济危机并不如大萧条严重和持久，但并不妨碍我们将两者相比较。与大萧条一样，本次衰退也催生了许多措施的出台。我们再一次需要经济学家们对失调的经济抱有与菲利普斯对报废卡车相同的态度：坚信我们能修复它。

但是，要想修复经济，我们首先要了解经济，这也正是本书的宗旨所在。本书不会声嘶力竭地呼唤措施出台，不会疾声厉色地列出严惩名单，也不会像其他畅销经济学读物一般，提供个人和商业生活的实用指导思想。（上述内容详见其他书籍——也可参见我已出版的几本书。）如果本书恰巧提供了你所需要的生活指南，那么对你而言，量化宽松将与量子物理一样有用。

反而言之，日常生活的经验对于我们理解整个经济运行几乎毫无助益。尽管根据个人的家庭或企业管理经验可以推知整个现代经济管理方式的想法十分诱人，但是，这种想法将使我们误入歧途。如果保持经济体的平稳运行与保证个人账户的收支平衡一样简单，那我就完全没有必要写这本书，而读者也不会产生阅读兴趣。

在本书中，我将坚定不移、脚踏实地地探求整个经济系统的细节。我希望能够与读者共同发现经济系统的运行方式。此外，我还希望能够

找到一些改进的方法。

最后，鉴于这是一项艰巨的任务，请别介意我毛遂自荐担任向导。

---

[1] 印第安纳·琼斯：电影《夺宝奇兵》系列男主角，极具勇气和行动力，是美国荧屏经典的英雄形象。——编者注

[2] 约合98磅，44公斤。——译者注



THE UNDERCOVER ECONOMIST STRIKES BACK

# 第1章 经济的使用指南

“微观经济学研究经济学家犯的小错，而宏观经济学研究经济学家犯的大错。”

——P. J.奥鲁尔克（P. J. O’Rourke），
《吃掉有钱人》（*Eat the Rich*）



## 等等——经济怎么成我的事儿了？

放松。我知道这事责任重大，不像圣诞节一样一年才过一次，经济可要天天关心。你如此勤奋，学习的热情又如此高涨，所以经济学当然是你的事。

## 是吗？

当然，否则你怎么会买这本书呢？你准能行！

## 但我从没学过经济学啊！

哈！你不是一个人在战斗。许多手握世界经济重权的大人物——比如英国首相戴维·卡梅伦（David Cameron）、美联储主席本·伯南克（Ben Bernanke），他们是学过的。伯南克不仅学过经济学，还曾经在普林斯顿大学任教。但也有许多世界经济的操控者们并非科班出身。英国财政大臣乔治·奥斯本（George Osborne）和美国前总统乔治·布什（George W. Bush）均主修历史。美国总统奥巴马（Obama）、法国总统奥朗德（Hollande），以及西班牙首相马里亚诺·拉霍伊（Mariano Rajoy）都是法学院毕业的。德国总理安格拉·默克尔（Angela Merkel）就曾是位化学家。

## 怪不得世界经济一团糟！我可不会让经济学家去研发工业化学品或是在法庭上辩护！不过话说回来，律师和化学家又怎能掌管经济啊？

你对经济学家们还算客气。我一直想告诉你的事情之一就是，尽管经济学很有用，但要掌管经济，它还远远不够。约翰·梅纳德·凯恩斯曾说："经济学大家必须同时拥有许多超人的天赋……在某种程度上，他必须身兼经济学家、历史学家、政治家、哲学家数职。他必须能够在符号和文字间自由转换。他必须能够见微知著，并将抽象与具体熔于一炉。他必须研习前车之鉴，并引以为后事之师。人性和习俗中的一切都在他考虑范围之内。"

干这行不是件容易事儿，但你得承认，这工作听起来还挺有趣的。

## 好吧。那么——从哪开始？

我已经领你坐进驾驶室了，现在，咱们就从仪表盘开始吧。经济运行的速度如何？是在加速还是减速呢？

你很幸运，政府有一小拨统计员负责报告这些信息。这可不是谁都能享受的待遇。简单回顾下历史，尽管几个世纪以来，政府一直致力于经济数据的搜集，但直到最近他们才格外渴望实现这一目标：政府想知道人们收入几何，以便准确征税。因此，历史上的数据搜集行为有很多：如屋大维（Caesar Augustus）的著名普查——“居里扭普查”，2 000年前，就是它导致马利亚和约瑟不得不因赋税而移居伯利恒；1086年的《末日审判书》（*The Domesday Book of 1086*）是征服者威廉一世对新臣民的财产以及应课税价值的调查记录；17世纪60年代，威廉·佩蒂（William Petty）首次对英国的国民收入进行了估计，佩蒂所得的结果是一年4 000万英镑，虽然该数据并不等同于一国财富或者金银储量，但还是被看作是最早的“国民收入账户”雏形。从客观上讲，这是很有益的认知进步，但就主观目的来讲，由于它是克伦威尔（Oliver Cromweu）为掠夺爱尔兰的国民收入来犒赏将士所带来的，也就没那么光彩了。

直到20世纪30年代的大萧条——或许再加上爆发战争的风险——才使得政府真正开始出于修复经济运行问题的目的而关心经济统计，不再是为了瓜分经济。（这并不是说政治家不再醉心于瓜分经济，而只是说透明性和民主性对这些不良欲望起到了约束作用。）大萧条向政府提出了一系列新的问题，一方面是由于这场危机实在严重，另一方面则是因为政府较之以前负有更大的民主职责。比如，人民选举富兰克林·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）为总统，是期望他能够终结经济危机。但是呢，人们不仅不知道为什么经济危机会如此严重和持久，甚至也很难弄清经济运行的细节。比如，政府可能会试图通过福利支出来缓解失业带来的影响，或者通过直接投资大型基础设施项目创造就业来解决问题。但失业问题究竟有多严重？失业人数究竟有多少？当时并没有准确的统计数字，因此罗斯福政府开始关注这些数字的搜集统计。

西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets）是现代经济数据统计先驱中最著名的一位，后来他还获得了诺贝尔经济学奖。库兹涅茨建立了“国民收入账户”系统，该系统将经济中的全部收入或者全部产出相加（二者将得到相同的结果），这是一套富有逻辑一致性的框架。国民收入账户的核心

是名为“国内生产总值”（Gross Domestic Product）的数据，简称GDP。它可以衡量经济中全部产出的总价值。比如，目前全世界GDP总计约为70万亿美元，所有的智能手机和平板电脑、石油和风能、美发和巴西蜂蜡、大米和炸鸡翅，以及全世界的全部其他产出合计价值约为每年70万亿美元，也就是人均约1万美元，但事实上人均收入差异相当大。

## 再等等。这只是钱而已。巴西蜂蜡的货币价值可能抵得上一个贫困家庭一周所需的食物。

你说得太对了。事实上，如果巴西蜂蜡质量够高，相比较的家庭又极端贫困，那么蜂蜡可能抵得上一个月的食物。当使用“价值”和“抵得过”的说法时，我并不是指美学价值，也不是指实用价值，更不是指这些产品和服务带来的满足感。国内生产总值并不包括这些模糊的概念，因为不同个体对这些概念的主观理解可能不尽相同。我们能够进行客观度量的是，一个人愿意为某样东西支付的价格。如果一本《圣经》与一本《五十度灰》（*Fifty Shades of Grey*）或者本书的价格相当，那它们对GDP的贡献就是完全相同的。

## 那不是多少有些不合适吗？如果让我来管理经济，那我要说，比起巴西蜂蜡，我更关心穷人生存所需的食物。

这想法值得表扬。确实，这是多少有些不合适，但它也有长处。如果你像西蒙·库兹涅茨一样，想用一个数字衡量经济的规模，那么，将所有东西用同一单位来衡量是简单易行的办法。不妨这样想，就像重量一样，你的大脑可能不到1 500克重，而一包糖一般重约500克。尽管对你而言大脑要比三包糖重要，但这并不意味着重量是个没用的概念。

## 但是对我而言，如果人民的福祉最重要，那应该关心的可远不止GDP增长率而已。

没错。我很喜欢一句名言：“GDP所衡量的国民收入水平不能代表一国的福利水平……对‘更高’增长目标的追求应该具体到什么更高和为什么更高。”这一简明扼要的阐述正是来自西蒙·库兹涅茨本人。他创造了GDP这一指标，但也从不认为应该用它衡量社会福利水平，任何人也不应该。

当然，或许你想更直接地衡量社会福利水平。没问题，不过有点困

难。有许多种方法可以做到这一点。可以借鉴联合国开发计划署（The United Nations Development Programme，简称UNDP）的做法，以“人类发展指数”（HDI，Human Development Index）作为衡量指标：它是对个人收入、教育年限，以及预期寿命的加权平均。你也可以衡量贫困率或是收入不均等情况。你还可以衡量一国民众的“主观幸福感”，也就是其幸福程度。我们将在本书的最后一章详细讨论这些问题。

但现在，我的想法很简单。你关心环境污染？很好，但你发现了吗？一般情况下，富裕国家的环境状况是否会比中等收入国家好一些？你希望人们获得良好的教育？这很好，是富裕国家还是贫困国家更能负担得起优质的教育体系呢？你希望人们实现温饱，是富裕国家还是贫困国家更容易出现饥饿呢？我可以继续举例，但我想你已经明白了。你关心的不仅是经济增长——但除非是激进的改革派，否则可能必须承认，只有以强劲的经济增长为保障才能考虑其他方面。

既然在讨论富裕国家和贫困国家的问题，那么不妨对GDP和人均GDP进行区分。如果仅考虑GDP——也就是经济的总体规模——你就会发现美国是世界最大的经济体。2015年，它的GDP约为16万亿美元，高于分别排名第二、第三的中国（10万多亿美元）和日本（约5万亿美元）的GDP之和。全部欧盟经济体的GDP之和约在18万亿美元，其中，德国的GDP最高。再加上其他几个万亿级经济体——巴西、俄罗斯、加拿大、印度、澳大利亚、墨西哥和韩国——以上这些国家几乎构成了世界经济总产出的绝大部分。但还要考虑到卡塔尔和瑞士之类的国家，它们的GDP总量并不大，但人均GDP水平却非常高——远远高于诸如美国、日本和德国等国，甚至是巴西、印度和中国等国人均GDP的几倍。

顺便一提，“人均”就是平均每人的意思。

## 那为什么经济学家们用“per capita”而不是“per person”来表达“平均每人”呢？

我想“person”一词让经济学家感到紧张。要知道，任何真正关心人民的人都不得不关注GDP，考虑下经济衰退下的人民吧。（顺便一提，经济衰退是指GDP连续多月走低的时期；经济萧条则是指GDP在经济衰退后连续多年走低或停滞不前。）成千上万人面临失业，或是迫于生计不得不从事并不喜欢的工作。失业对人们的伤害远不止收入降低这么简单，正在蓬勃发展的“幸福经济学”研究表明，失业正是最令人郁闷的境

遇之一。

## 就算没有幸福经济学，我也知道失业糟透了。

好吧——了解失业到底有多糟非常重要，同样，了解失业较之其他经济灾难，例如通胀有多糟糕也非常重要。经济学家阿瑟·奥肯（Arhtur Okun）曾提出“痛苦指数”的概念，将失业率与通胀率相加，比如，如果两者均为5%，则痛苦指数就是10。但这只是奥肯的思想实验而已，而最新的研究表明，失业率每上升1个百分点，其所带来的痛苦程度将4倍于通胀率的增长幅度。[1]

你会发现，这些听起来很抽象的数字对于衡量经济问题对生活质量的影响有着非常现实的意义。但我们也可以脚踏实地地通过实验观察这些影响。比如，2012年夏天，一个来自波士顿东北大学的黎巴嫩籍的年轻博士兰德·吉亚德（Rand Ghayad）通过电脑程序生成并寄出了4 800份求职信，分别去申请分布于全美600个不同行业的不同职位。

## 我知道就业市场很紧俏，但这也太荒唐了吧？

非常有趣。事实上，吉亚德只是为了进行一项研究，他毕业时恰逢经济衰退时期，而他没有找到工作。他寄出大量求职信是为了探究雇主会对怎样的求职者感兴趣。4 800份精心虚构的求职信内容大致相同，但在以下三项内容中有所不同：求职者是否曾有相关从业经验；求职者是否曾经常跳槽；求职者是否曾失业6个月以上。

结果不足为奇，近期的相关经验是求职者的加分项，而经常跳槽的经历则会减分。然而，长期失业的影响却令人吃惊。没有行业从业经验但失业时间短于14周的求职者收到面试通知的概率要比具有相关从业经验但失业时间长于6个月的求职者高出3倍以上。显然，雇主宁愿录取没有相关经验的求职者，也不愿录取长期失业的求职者。这是个令人沮丧的结果，因为，一场经济衰退加上错过几次机会，就会使条件很好的求职者在就业市场上失去竞争力，甚至是永远失去。一场经济衰退会带来巨大损失，同时也可能留下长期伤痛。

来自加州大学洛杉矶分校的经济学家韦希特尔（Till Marco von Wachter）的一项研究也能说明这点。他对在恶劣的就业环境中求职的特定群体进行研究——比如，那些在大裁员中失去工作，或是刚刚毕业

的求职者。他发现，如果这些求职者在经济衰退而非经济振兴时期找工作，那么他们的收入水平在很长一段时期可能都比较低。部分问题在于，人们会接受不太想从事的职业，这一点可以理解。他们将在不合适的岗位上积累技能、经验和人脉。在韦希特尔所观察的那次经济衰退结束10年后，经济衰退时期和振兴时期求职者之间的区别仍然存在。

经济衰退还会带来无形成本。哈佛大学的经济学家本杰明·弗里德曼（Benjamin Friedman）表示，经济衰退会带来道德问题：人们会失去安全感和幸福感；慈善捐款会减少；种族主义以及其他形式的偏执和狭隘思想会兴起；进而造成反民主势力的抬头。正如大萧条之后，希特勒出现，“二战”爆发，这显然就是一例。弗里德曼认为，即便是在小型经济衰退时期，相同的反民主势力也会悄然抬头。

这些问题都很严峻，应该引起重视。但仅仅重视是远远不够的——我们还需要搞清经济是如何运行的，它为何会衰退，以及应该如何扭转颓势。

## 好吧，我应该努力使经济摆脱衰退。那么，请告诉我，经济为何出现衰退？

问题的答案非常复杂。有些时候，我们很容易找到衰退的原因，比如国家遭遇剧烈动荡——战争或改革，或者尽管不那么戏剧化，但影响毫不逊色的主要出口品价格骤降，这些都可能造成经济的衰退。我们将在第6章继续讨论这些问题。有些时候，造成经济衰退的原因并不明确。这种情况时有发生，经济学家备感头疼。

比如，我们可以看看日本的经济史。20世纪70年代，忽略通货膨胀，日本经济曾在3年内增长超过了20%。或许听起来没什么大不了，但想想这一数字意味着什么：它相当于每5个工作日产量就奇迹般地多出1天的产出。3年内就有这样的进步很不简单。但在1974年，延续3年的经济增长没能继续，日本经济事实上有所收缩。除去这一年，日本经济在整个20世纪70年代和80年代实现了年均4%的增长。但在过去20年中，其增长率每年仅为1%。过去几十年，这一改变的效果是累加的：如果日本经济延续了年均4%的增长率，则其生产率和收入水平将是现在的两倍。这令人难以置信。

显然，经济学家并不清楚应该如何阻止经济增长放缓甚至出现衰

退。如果我们清楚，经济衰退就不会出现了，而你也无须阅读本书了。但我们还是掌握了一些有关如何理解、防范和治愈经济衰退的知识。本书前三分之二的内容就将对如何解决这些问题进行介绍。

## 三分之二的篇幅！可真不少。你确定没有更简单的解决办法吗？

世界上将有很多人告诉你，有。比如：把货币与黄金挂钩！永远保持收支平衡！保护制造业！打击官僚作风！诸如此类。你大可以忽略这些人，因为任何坚持认为掌管现代经济易如反掌的人都只是门外汉。

比如，我们来看看你可能听过的极具吸引力的简单办法，它们应该分别来自政界的左右两翼。首先，左翼顾问告诉你，应该雇用10万临时劳动力建设公共工程，比如挖掘排水沟。他说，这将提高就业，刺激经济。听起来很有道理——还有什么比雇用劳动力和增加就业更明显的方法来刺激经济呢？

## 听起来真的很有道理啊。

先别急着下结论。这些工人从哪儿来？如果想要雇用10万人，不一定就有10万人正好坐在那儿等着你。你可能发现，你需要和私人企业争夺劳动力，人们可能会跳槽离开现在的岗位，因为你开出的条件更具吸引力。工资水平随之提高，对于那些就业者而言，这是件好事，但私人企业可能会选择用电脑代替呼叫中心的员工，用自动清扫器代替清洁工，用自动结账机代替超市收银员。或者，私人企业可能出现增长放缓甚至负增长，都是因为你搅和了劳动力市场。

此外，雇用10万人的钱从哪儿来？或许你想提高税收，但纳税人口袋里能支配的钱就少了。或者，你想通过借贷，但这也将推高利率，促使人们多储蓄少消费。你还觉得这办法很有道理吗？

别误会。你的顾问的建议也可能会奏效，但也有可能带来的伤害比好处多。在听取建议之前，我们需要更多地了解经济如何运行。

为了避免你认为只有左翼的“常识”会适得其反，我们再来看看市场的信奉者——右翼顾问可能会给出的建议：通过削减税收刺激经济。同样，这听起来也很有道理。如果削减税收，人们口袋里留下的钱会更

多，由于能够享受更多的劳动果实，人们努力工作的热情将更高涨。但同样地，事实并非如此简单。一旦削减税收，公共支出将更多来自借贷。这些借贷从哪儿来？肯定会从别处来，或许就来自原来那些纳税人的口袋。因此，他们可能认为政府财政赤字将最终带来税收的增加，进而将减少消费。

同样，这个顾问的建议也可能会奏效。我认为，关于建议是否奏效的推理故事中存在种种曲折迂回。对经济的简单而常识式的认知尽管诱人却十分危险，因为，宏观经济学中，在任何肉眼所能观察到的显著变化的背后，几乎总存在着与其密切相关但又非常隐蔽的其他变化。

这一权威论断来自法国经济学家、作家、国会议员弗雷德西克·巴斯夏（Frédéric Bastiat）。1850年，巴斯夏出版了一本著名的小册子，书名很简单——《看得见的与看不见的》（*What Is Seen and What Is Not Seen*）。宏观经济学研究的就是看不见的。

“在经济领域，一个举动，一种习性，一项制度，一部法律，其所带来的影响都很复杂。在这一系列影响中，最初的那个最为直接，与其起因同时出现，是我们能够看到的。其他影响将次第出现，那是我们看不到的。如果能够预期，将是幸事。”这是该书的卷首语。

此后，巴斯夏描述了经济学中最著名的思想实验之一：意外失手打破一扇窗户是否如多数人所想的那样，将刺激经济。当然，打破的窗户会增加对玻璃安装工人的需求。巴斯夏写道，如果孩子打破一扇窗户，那么“玻璃安装工人会来，安装玻璃，收取6法郎费用，暗自高兴，并在心中称赞那个不小心的孩子。这是我们看得见的”。

我们看不见的是，本应以6法郎卖出一双新鞋的鞋匠没有得到这笔钱，因为这钱花在了换窗户上。鞋匠，或是小店店主，或是房东，或是本来可能赚到这笔钱的其他人，他们很容易被忽略，在某种程度上，这是因为不管是我们还是他们都永远不会发现，他们被替代了。甚至连那孩子的家长可能都不会发现：在他们心中，这6法郎并没有什么别的明确用途。更可能的情况是，这个月月底，他们厨房架子上零钱罐子里的钱变少了，所以他们会少花一些。

但是——抱歉还要强调一遍——并不是说打破窗户一定不会刺激经济。它可能会刺激经济，但因果链条其实比单纯地考虑玻璃安装工人的

收入将增加6法郎要长得多，复杂得多。

## 好吧，我懂了。非常有趣。你把经济交给我来掌管我很荣幸，但是，就没有别人想干这工作了吗？

想逃可没那么容易。当然，宏观经济学是一门不用心就会麻烦缠身的学科。但诸如菲利普斯和凯恩斯这样的宏观经济学大家都是行动派：他们想要了解经济，是因为想要改变经济，或者说想要重新组装，使其更好地运行。我们不能刚刚踏上征程就放弃，不能看到前方目标的艰难复杂就畏首畏尾、裹足不前。而且，如果仅仅掀开发动机盖，用锤子随便敲两下，我们也无法发现“结构性难题”。相反，我们必须努力探究经济如何运行以及经济偶尔运行不畅的原因。也就是说，我们要把经济看作一个系统，探求“看得见的”与“看不见的”。

看得出来，你有点儿害怕。那就让我给你讲个激励人心的故事鼓舞士气吧。




# 第2章 保姆合作社的衰退

“由于几周前我们决定以树叶作为法定货币，当然我们已经非常有钱了……但是，由于树叶俯拾即是，我们也面临着小小的通货膨胀问题。也就是说，我想现行的比率大概是，三个大型落叶林只能买一小点儿花生。所以，呃，为了解决这个问题，使树叶很快升值，我们将开始大量脱叶工作，并且将，呃，烧掉所有的树林。”

——道格拉斯·亚当斯（Douglas Adams），
《银河系漫游指南》（*The Hitchhiker's Guide to the Galaxy*）



我要讲述的激励人心的故事涉及20世纪70年代早期开始的一次经济衰退，它的产生完全归咎于美国政府的核心——国会。

## 为什么我一点儿都不吃惊呢？

我想最好还是先说明这点：这不是美国经济的一次普通衰退，而是一个叫作“国会山保姆合作社”的保姆圈子的衰退。这个合作社由互相帮忙照看婴儿的家长组成，成员大多是在国会工作人员——这正是合作社名称的由来。这个保姆合作社由大约200个家庭组成，因此，要记清谁欠谁几个晚上的照看任务需要烦琐的记录工作。因而，他们使用一种类似货币的票证，或称为“保姆券”来代替。合作社向每个成员家庭发放40张保姆券——这些票证的作用类似货币，每一张均代表半小时的保姆服务，在高峰时期则代表15分钟。成员家庭之间通过支付保姆券的方式获得保姆服务。如果退出合作社，则需要将所有保姆券还给组织委员会。

（如果你曾听过这个故事，很有可能是来自诺贝尔经济学奖得主、现任《纽约时报》著名专栏作家、好打嘴仗的保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）。但这故事里有个重大转折，所以听过故事的人要自觉做好心理准备。）

要想了解问题的根源，不妨将自己想象成刚刚加入合作社的新成员。手握40张保姆券，你心想：“嗯，这只够高峰时段10个小时的保姆服务而已。可不算多。周末我想带另一半去吃个饭看场电影，这就要花掉5~6个小时的时间。如果下周我们临时受邀出席某项重要活动，紧急需要保姆服务，保姆券不就不够了吗？这样一想，周末还是不要出门了。还是应该先照看几晚上孩子，攒些保姆券。”

## 非常合情合理。

这想法太合情合理了，所有成员都是这么想的。这样一来，早入社成员的保姆券数量也不再遥遥领先。事实上，由于合作社在管理上存在缺陷，普通成员持有的保姆券不足40张。不仅是新成员更愿意待在家里照看孩子积攒保姆券——所有人都抱有相同的想法。但如果大家都选择不外出，谁又能获得看孩子的机会，赚取保姆券呢？结果就是，大家都没有机会积攒保姆券，也都不愿意外出。合作社本来是想形成自我循环的永动圈，每对夫妇保姆券的支出将成为其他夫妇的收入。如果成员都

几乎不支出，自然也就不会形成收入。

合作社以保姆圈的衰退告终——这场衰退恰恰能帮助我们看清经济衰退的本质。抛开战争和自然灾害带来的经济衰退不论，仅考虑那些没有明显病灶的衰退实例。经济中的要素数量并没有改变：厂商、办公楼和路桥的数量并没有骤降；金属和化石燃料的储量也并没有枯竭；劳动力也并没有出现生产或服务技能的集体失忆；企业家愿意雇用更多劳动力，生产更多产品，失业者也愿意走上岗位，赚钱和消费。但不知道为什么，经济就是无法正常运行。相似的，保姆合作社中的国会工作人员都希望保姆合作应蓬勃发展——也就是每个周末外出聚会和照看婴儿交替进行。但真实情况并非如此。相反，每个人都得待在家里，郁闷而沮丧地照看着自己的孩子。

合作社主要是由律师负责运营的（这可是在华盛顿），所以他们想通过硬性规定终结衰退。“他们认为，有些成员在逃避责任，外出次数过少，不爱社交，这一风气破坏了合作社的运营。”琼·斯温尼（Joan Sweeney）和理查德·斯温尼（Richard Sweeney）在其著名的论文中写道，该文于1977年发表于货币经济学领域的顶级学术期刊《货币，信贷和银行业务杂志》（*Journal of Money, Credit and Banking*）。（斯温尼夫妇中一人是财政部中层管理人员，专司货币研究；夫妇二人都是国会山保姆合作社成员。）“合作社开始强制推行每6个月必须外出的规定。我并非‘聚会动物’，但‘每年必须外出两次’也不难做到。如果强制合作社成员丰富社交生活是为了刺激保姆经济的发展，那当时的情况一定是非常糟糕了。”

## 这就是鼓舞士气的故事？规定奏效了吗？

规定没能奏效。但最终，合作社委员会放弃了无效的强制手段，转而采用市场手法，这回终于奏效了。解决方案其实很简单：多多印券。具体来说，多发给每个成员10个小时的保姆券，新成员在加入时也多获得10小时的保姆券，但在退出时则仅需偿还20小时。曾经很少且不断萎缩的货币供给现在变多了，而且还在不断增长。神奇的是，衰退结束了！

这个故事之所以出名有很多原因。首先，它表明，即便是在简单经济中——仅由几百位想法相似的成年人和持有每个成员手机号码和地址的组织委员会组成，相互交易单一产品——都可能很难管理。其次，它

表明，即便仅仅是个故事，通过精心选择，都能揭示经济运行的道理。

但这个故事中最引人注目的是，货币政策的改变——改变经济中的货币供给——简单直接地扭转了经济衰退。过程很简单：经济衰退了，中央政府凭空变出一堆货币（更准确地说，是纸币），经济衰退结束。

## 当然经济衰退会结束了。如果能够印钞，大多数经济问题都能得以解决，不是吗？简直易如反掌。

你的想法很有趣。你是经济的掌门人。想印多少钞票就印多少钞票。

## 真的吗？

当然。你甚至根本不用印出来。你可以直接给中央银行打电话，比如美联储或者英格兰银行之类的，命令行长在中央银行电子账户货币总量的数字后面加几个零就行了。中央银行就是负责决策经济中货币数量的。

## 好吧——既然如此，那为什么还要读关于如何解决经济问题的书呢？印钞不就能解决所有问题了？

我还以为本章开头引述道格拉斯·亚当斯的内容已经让你清醒了呢。在他小说中的虚拟经济里，人们将树叶作为法定货币。这种货币供给可够多的，但并没起到什么作用。理解经济如何运行，首先要知道生产资料是生产的基础——劳动力、机器设备、基础设施等。印钞是不能增加工厂或者工人的。

## 但在保姆合作社的例子里，印钞确实解决了衰退问题。

确实，这也正是保姆合作社的故事诱人的地方。我所说的那些生产要素没有改变：有想要外出的家长，也有愿意在家照看孩子的家长。而要打破保姆贸易中存在的潜在约束，合作社委员会需要印制数量恰当的保姆券——要注意，保姆券从头到尾都只是用于记录谁照看了孩子，谁外出了的凭证而已。印钞确实奏效了，尽管这一事实非常明确，但也的确令人惊讶。下面我们就对此进行解释。

但首先，我得先谈谈克鲁格曼教授，正是他使得保姆合作社的故事

扬名宇内。他曾写道，斯温尼夫妇的故事改变了他的人生。“我经常想起这个故事，正是它帮助我在危机面前保持冷静，在衰退时期怀有期望，打败一切宿命主义和悲观主义。”1

我猜想，这则故事之所以对克鲁格曼有如此巨大的影响，是因为——正如凯恩斯所提出的“结构性难题”比喻一般——它揭示了衰退并不是无法平息和无法避免的。它们不一定源于经济结构中根深蒂固的文化或技术问题。衰退或许也有简单的技术原因，其解决办法或许也是简单的技术手段。斯温尼夫妇的故事是菲利普斯精神的有力证明：如果机器坏了，掀开引擎盖，找到病灶，加以修复，这就行了。

## 我和克鲁格曼一样受到了鼓舞！这下放心了——这工作比我想象的要简单。

啊哈。我说过的意外转折的时刻到啦。很不幸，这个故事比克鲁格曼教授复述的版本要复杂一点。在他的著作《现在终结萧条！》（*End This Depression Now!*）中，他没有提到故事的结局。唉，结局可不太好：合作社搞砸了货币改革。他们从保姆券存量太小且不断萎缩的情形矫枉过正到了存量正好——但不断增加的情形。斯温尼夫妇在其论文中写道：“没过多久，自然就出现了保姆券过多，成员们都想外出而不愿照看孩子的局面。”

之前是没有人愿意外出，现在变成了没有人愿意在家。结果都差不太多：保姆合作社再次出现衰退。由于印刷保姆券实验的失败，合作社委员会不愿意继续采取货币政策解决问题，而是又一次采取了粗暴的行政手段。斯温尼夫妇在1977年的论文中硬生生地写道：“可以考虑组建一队人马，探究成员们为什么不想照看孩子。”

## 还真是“谢谢”您。先给了我希望，再把它抢走。

别这么泄气嘛。我们还是可以乐观看待这个故事的。我们讨论的是由华盛顿的律师们掌管的合作社——他们可不懂货币政策的事。合作社其实是个简单的经济系统，组委会要做的其实只是发放恰当数量的保姆券而已。我们有理由认为，现实世界中的货币当局的职员都是经验丰富、受过良好教育的专业人才，水平要高多了。（我想大家都同意一群华盛顿的律师有能力搞垮任何事物，区区一个保姆合作社的崩溃已经是万幸了。）

从另一方面看，当然，你可能会说，国会山保姆合作社较之拥有超过3亿人口、国际贸易数量庞大、金融部门错综复杂的21世纪的经济体要简单太多。即便是经验丰富、受过良好教育的专业人才可能也很难保证货币数量适宜。但我们已经下定决心保持乐观了，不是吗？即便很难保证细节的精准，主题仍然不变：原则上可以通过印钞刺激经济。

因此，我们应该弄清为什么印钞可以刺激经济。其中的关键原因就在于价格黏性。

## 什么黏性？

价格黏性。仔细想想，如果价格能够随供需双方的竞争力完全自由调整，则经济中的实际货币量就完全不起作用了。保姆合作社是个很好的例子。由于成员都渴望照看孩子积累保姆券，没有人愿意外出，那为什么人们愿意提供6小时保姆服务而仅获得3小时保姆券呢？归根结底，这其中的基本问题并不是保姆券数量不够——而是他们持有的保姆券不够换取足够的保姆服务。如果人们愿意忽略保姆券的面值（30分钟的保姆服务），而一致认同每张保姆券可以换取1小时保姆服务，那问题马上就解决了。但事实并非如此，相反，价格具有黏性。

我们还可以换个角度理解价格黏性。想象你在玩大富翁，而银行这时没钱了。这本不该发生，银行可以没有私人房屋和旅馆，但不应该没有现金。如果常玩大富翁，确实有时可能出现银行没钱的情况，那么游戏就被迫结束了。如果提供无限供给，游戏就真的可以一直玩下去，而不仅是觉得可以一直玩下去而已了。大多数玩家会选择打欠条或者寻找更多筹码解决这一问题。你看，我变！变出新货币来，游戏就能继续了。

但还有个奇异的方法：玩家也可以同意将游戏中的资产重新标价，进而1英镑将价值2英镑，5英镑价值10英镑，500英镑价值1 000英镑。所有租金将减半，所有物业或私人房屋及旅馆的价格也将减半：购买滨海大道或者梅费尔区仅需200英镑，而不再是400英镑。但由于所有价值都同时发生改变，物业的真实价格其实并未改变。这就是“名义”上的改变。所有玩家都将其持有纸币的一半交给银行，但同时大家都没有变穷。

从逻辑上讲，这就相当于创造了更多货币，这是只有科班出身的经

济学家才会给出的建议。由于价格实际上无法平滑调整，有些时候中央银行需要印制更多钞票。

## 为什么价格具有黏性？

主要有四个原因。首先，考虑如下情形：一家小复印店以18美元的时薪雇用了一位雇员已满6个月。生意还算不错，但附近的一家工厂倒闭了，造成失业增加。其他小店铺现在都以14美元的时薪雇用员工从事与该复印店雇员相似的工作。复印店店主将把雇员的时薪调整至14美元。2

## 这太缺德了。

大家都是这么想的。丹尼尔·卡内曼（Daniel Kahneman）是一位获得诺贝尔经济学奖的心理学家，他曾与人合著过一篇论文，探讨公平感如何制约我们的行为，特别是价格和工资如何变化的问题。卡内曼及其同事向人们描述上述情形并发现83%的人认为店主的做法不公平。有趣的是，这正是我们渴望公正的表现。归根结底，在技能相似的情况下，复印店雇员的时薪为18美元，有些雇员时薪仅为14美元，可以说这是不公平的。雇主必须支付高于市场通行的薪水水平，这也可以说是不公平的。不论如何，重要的是这些冷静的思考都在情感上都没有什么感召力。人们本能地认为是雇主将工资水平从每小时18美元降到了14美元，这说明雇主很自私，很贪婪。

这种情绪反应足以改变经济的运行方式。理性的复印店主除非非常必要，否则不会选择削减工资。为了避免尴尬、保存面子，或者为了避免雇员离心、罢工或是捣乱，他都会约束自己的行为。基本的人性会带来对削减工资本能的抗拒。但这种情绪会带来正反两方面效应。或许店主想要再雇用一名店员——如果以市场通行工资水平，两位雇员每小时需花费32美元，这比以每小时18美元雇用一位雇员要划算。但这种情况不会发生，因为店主甚至很难以低于第一位雇员的工资，即14美元每小时雇用另一位雇员，因为给两位员工以不同的待遇水平无疑是在自找麻烦。可能更好的选择是把钱花在购买性能更优的复印机上。

上面的例子表明，一个看上去像是卡内曼这样的心理学家会研究的问题，对于希望经济平稳运行的你也会很有意思。由于店主没有依市场水平改变工资，劳动力市场上的供给和需求将无法匹配：有些想要工作

（比如以时薪15美元）的求职者会由于店主不敢降低工资水平而被拒。失业率将更高。

公平感还会使得工资以外的价格也呈现黏性。卡内曼及其同事发现，受访者同样会对五金行在暴雪后将雪铲价格从30美元提高到40美元表示气愤。

抛开假想情况，考虑现实世界的例子，比如某种好用的新款小机器长期缺货。过去，任天堂（Nintendo）游戏机就是一个例子，21世纪初微软公司的Xbox 360也是一个例子。近几年，苹果公司生产的平板电脑和智能手机的最新款又成了紧俏商品。由于这些新款热门高科技产品的供给很难提高，想马上买到这些东西并不是那么容易。第一批货物一上架，购买的人群立即就会大排长龙。但这是个谜——需求那么高，供给又有限，生产商为什么不趁机提价呢？比如苹果公司可以赶在圣诞节期间仅生产100万台小玩意儿，每台定价400美元，起码会有500多万消费者蜂拥购买。苹果公司何不趁机将价格提至600美元，将产品卖给100万愿意出价的拥趸？过完圣诞节，等大批在中国装配的商品运抵之后，他们可以再把价格调回至400美元。

丹尼尔·卡内曼的研究表明，这一计划显然行不通：价格临时性的大幅提高将惹怒潜在客户，而排队却不会。相似的，后来预料之内的降价也将惹怒之前以更高价格购买的客户，这不仅是理论而已。事实上，苹果公司曾做出过尝试。2007年，在销售iPhone的最初版本时，在销售半月后，他们将价格从600美元下调至400美元。怎么会这样呢？之前的购买者非常生气，尽管高价可能缩短了排队时间，也保证了足够的供给。这成了苹果公司的公关噩梦，苹果公司迅速发放面值100美元的凭证，以补偿高价购买者的损失。

## 你的意思是，没有人愿意冒天下之大不韪，在合作社中首先提出“我建议以6小时的照看时间换取3小时的保姆券”？

完全正确。而这只是实际经济中价格具有黏性的四个原因之一。也就是我下面要讲的原因之二，也被经济学家称作“菜单成本”。我最喜欢的例子就是可口可乐的价格。1886年，第一罐可口可乐的价格为5美分，差不多相当于今天的1美元。显然，后来物价有所上涨，但令人吃惊的是，6.5盎司（约合184克）可乐的价格保持了70多年都没有变。没

错，70多年间，一罐可乐的价格一直都是5美分。相较而言，同期咖啡的价格涨了八倍。

我们经济学家将这种现象称为“名义价格刚性”，就像你我的工资都不会每个月随通胀率数字进行调整。如果原材料价格上涨了一便士，餐馆不会重印菜单（这也正是“菜单成本”名字的由来），批发公司也不会重印目录。

可乐的名义价格刚性是非常极端的例子，70多年保持名义价格不变确实不易，期间，可乐的调制成本发生了巨大变化。可口可乐公司保持价格在5美分不变的理由很充分：可乐在自动贩卖机上贩售，只能用5分镍币来购买。如果提高价格至6美分，就要重新调整全国的机器，使之既接受5分镍币，也接受1美分硬币——而这一成本将十分高昂。因此，唯一的办法只能是将价格提高到10美分，但就算消费者再口渴，可能也很难接受价格陡然翻番。可口可乐公司非常绝望：1953年，可口可乐公司的老板给他的好友美国总统艾森豪威尔写信，强烈建议推出面值7.5美分的硬币。

## 这显然是个极端案例。

当然，但这其中并不仅仅是自动贩卖机的故事而已。可口可乐公司一直做广告大力宣传一罐可乐价格仅为5美分。其中一些只在消费者的脑海里留下印象，但有些则更为顽固：它们被印刷在薄薄的饮料托盘上，甚至出现在建筑物墙体外的巨幅壁画上。公司还免费派发可乐瓶，使冷饮柜台卖出可乐后无须回收。所有这些工作之所以能进行是由于它们和可口可乐公司以固定价格签订了长期合同。尽管并非每家公司都要通过只收5分镍币的自动贩卖机销售商品，许多其他公司也要签订固定价格合同，并且打出广告宣传不常浮动的价格。

但是，大多数产品并不会70多年保持价格不变。研究者们倾向于认为许多价格都会每一年左右变化一次，有的产品甚至更加频繁。一位记录下可乐故事的研究者丹尼尔·列维（Daniel levy）估计，在20世纪90年代中期，一家超市改变一种商品价格的成本是52美分。这听起来是个小数目，但每家超市货架上有着数以10万计的产品，因此价格变化的总成本将超过10万美元，相当于利润额的1/3。在列维及其同事对一家大型工业设备制造商进行的另一项调查研究中，他们发现，改变价格的实际成本在于管理层花费的时间及进行的研究，他们需要与销售部门沟通，

并与消费者重新谈判。改变价格的总成本将超过利润的20%。这些成本也许不会保证价格70多年不改变，但会显著降低价格改变的频率。3

## 这听起来只是个小摩擦，不是什么大问题啊。你确定它对经济确实有所影响吗？

可以说，这一摩擦非常重要。比如，试着走入一个没有摩擦的环境，再告诉我你的感觉如何——不到半秒你就会跌倒。在这一意义上来说，价格黏性很像是摩擦。看起来很渺小，我们一般会为了简化模型而将其忽略，正如物理学家有时为了避免方程产生不必要的麻烦而忽略摩擦的存在一样。但最终，它还是一个大问题，没有了它，世界将大不一样。

让我给你举个简单例子来证明，即便是很小的价格黏性也会带来很大的影响。想象一个经济体中有两家公司销售完全相同的产品，消费者完全掌握着价格变动的信息。假设产品定价四舍五入到分。具体来说，假设所讨论的商品是石油，两家公司分别是埃克森和壳牌。谁的价格低谁就将占领全部市场。假设壳牌和埃克森要等到每月的董事会会议之后才能调整价格。壳牌每月1日开会，埃克森每月15日开会。价格在短期内黏性很强。

供给成本在很长一段时间内都保持在每桶99分。埃克森和壳牌都以每桶1英镑的价格销售。如果其中一家公司将价格调低1分，则边际收益将为零，利润也为零。如果其中一家公司提高价格，则其将失去全部客户，因此利润也为零。通过逐步排除法，当均衡价格维持在1英镑，两家公司都能维持较低利润水平并各自占有一半的市场份额。

一天——假设在2月22日——石油的成本突然大幅降低至每桶49分。

## 突然有人在海德公园发现了石油吗？

谁知道呢。几天后，两家公司都打算大赚一笔，因为他们都不能调低价格。每桶石油他们将赚取51分的利润——这可是之前利润的51倍啊！——但当然，3月1日，壳牌将价格调低至99分一桶。发生什么事了？

如果壳牌与埃克森进行串谋，它将无须调低价格。但假设不存在串谋，壳牌只想要竞争，不顾埃克森的利润，只想自己多赚钱。因此，把价格调低1分至99分都是壳牌的合理行动。埃克森的全部客户将转而向壳牌购买石油，而壳牌将拥有原来两倍的销量，而每桶的利润仅从51分降低至每桶50分，这将使其原本就很高的利润几乎翻番。听起来很不错。到了3月15日，埃克森将做出回应，假设埃克森也不愿意串谋，而只想通过积极竞争获得利润。出于同样的考虑，埃克森将价格调低至每桶98分。它将重新赢回失去的顾客，还能把壳牌的客户也收归所有。到了4月1日，壳牌将价格调低至每桶97分。这一过程不断持续。价格降至稍高于成本的均衡水平需要多长时间呢？两年多一点，期间每家公司都进行了多次价格调整。

当然，该模型做出了一些极端假设，但它展示出极小的价格黏性将如何带来极其缓慢的价格调整过程。其中的关键在于每家公司在设定价格水平时都只考虑自己的利润，而不考虑对其他公司的影响。这一决策甚至会影响到其他行业：如果壳牌调低价格，这将意味着开汽车的人口袋里将有更多钱，因此，经济中就可能有其他公司卖出更多产品给他们。这都不在壳牌的考虑范围中，因此它调低价格的过程将达不到其他公司盼望的速度。每个企业都受到其他企业——供应商和竞争者——定价的严重影响。

这是价格黏性产生的原因之三：协调问题。它是指即便价格调整的阻碍很小，价格改变的过程也可能很缓慢。

下面是价格黏性的第四个也是最后一个原因。为了更好地进行说明，我来讲个真实的故事：一天，一位教授收到一个通知，说他的薪水被削减了。他非常生气，冲进系主任的办公室并威胁说要辞职。几经劝说，他才平静下来。过了好几年，他又收到了“降薪”通知。这次，他已不再勃然大怒。事实上，他甚至感到非常满意。

## 为什么他会转变态度？

因为这次削减工资表面上不是削减：反而是提高工资。教授的薪水增加了3%，而同期的通胀率是6%。这意味着实际上他的工资降低了3%，但这在表面上看来一点儿也不像是工资削减。你会算数，教授也会——无论如何，他可是位经济学教授呢。[4]但他仍然跌入了被经济学家称为“货币幻觉”的陷阱。即便知道应该把通货膨胀率也计算在内，但我们

在心理上也并不会总是做出调整，而经通货膨胀调整过的数字通常不足以在情感上对我们的行为产生影响。原始的未经调整的数字——我们称为“名义工资”和“名义价格”——往往具有无法抗拒的吸引力。

心理学研究表明，名义工资对我们的思维影响更大，尽管逻辑上讲，实际工资才真的有用。名义工资只是个数字，而实际工资才是名义工资所能购买的商品和服务。货币幻觉解释了为什么实际工资的降低十分普遍，而名义工资的降低则非常罕见——在美国，只有不到0.5%的工资谈判以名义工资削减告终。

顺便一提，请记住货币幻觉的概念。在第4章中它将十分有用。

## 好吧，就算你说得对。但我以为这章是要鼓舞士气的，而你只顾着介绍经济运转不畅的原因了。

这正是保姆合作社的例子鼓舞士气的地方。

咱们再从头梳理一下。我所介绍的导致价格黏性的四个原因都可能发生在完全自由的市场经济中。在现实世界里，所有成功的经济体都有赖于政府作为坚强后盾，而政府的出现将使价格黏性出现的可能性更大：价格管制，最低工资，备受争议的公共部门薪酬。价格黏性存在于现实生活之中，这也就意味着你所掌管的经济可能会受其所困。想象一下，出于某种原因，你所掌管的经济陷入萎缩。如果工资和价格迅速降低，那么GDP下降带来的伤害将受到抑制。但如果企业出于协调问题和菜单成本等原因，没有迅速降低价格，他们的产品将定价过高，销量就会下降。企业不得不削减成本，但工人却不愿接受较低的名义工资水平，因此部分工人将被解雇。失业率将高于正常水平，也就意味着对商品和劳务的需求将降低，企业不得不进一步削减成本，循环往复。价格黏性是问题的根源。事实上，情况严重时甚至堪比大萧条。

但保姆合作社提供了一条解决之道。正如我们所见，在保姆合作社的衰退中，想要照看孩子和想要外出社交的家长都由于一个简单且愚蠢的原因而不能相互帮忙——流通中的保姆券数量不足，成员们的储蓄达不到想要的服务时间，而保姆服务的价格具有黏性。尽管合作社搞砸了，但解决方案很明确——印钞。

## 明白了！你的意思是如果我想解决经济问题，还是应该

开动印钞机？

有些时候确实如此。第3章末尾我们就会发现，这招不一定百试百灵。但在进一步研究货币创造问题之前，我想我们应该先退后几步，了解一下货币到底是什么。这个问题可能比你想象的要棘手。




# 第3章
# 货币，货币，货币

“货币：没有。事实上，银河系中有三种可自由兑换的货币，但这些都不算。奥塔元（Altairian Dollar）刚刚崩溃，弗兰坡博珠（Flainian Pobble Bead）只能相互兑换，而崔占尼克普（Triganic Pu）自身也有问题。八个尼基（Ningi）兑换一普（Pu）的比率很容易理解，但尼基是个边长6 800英里的三角形橡胶硬币，从没有人能搜集到兑换一普所需的数量。尼基也不是自由兑换货币，因为银河系银行拒绝接受极小额的零钱。由此推断，银河系银行也是个精神错乱的想象产物。”

——道格拉斯·亚当斯（Douglas Adams），
《宇宙尽头的餐馆》（*The Restaurant At the End of the Universe*）



## 你想和我聊聊货币？

确实。我先来看看你对下面这个故事的反应。1994年8月22日，两位退休的音乐家，比尔·庄蒙德（Bill Drummond）和吉米·考蒂（Jimmy Cauty）一起飞往位于苏格兰西部内赫布里底群岛中的侏罗纪。与他们同行的还有一位摄影师，一位记者——《观察家》（*Observer*）杂志的吉姆·里德（Jim Reid）——以及2万张面值50英镑的纸币，纸币打捆并用塑料袋紧紧包好。整整100万英镑（大概相当于今天的150万到250万英镑）。据说，庄蒙德和考蒂提空了各自所有的银行账户，才凑够了这笔钱。

第二天一大早，冒着大雨，4个人抵达了一处偏远的船库。在另外两人的见证下，考蒂和庄蒙德将这些打好捆的纸币堆成一小堆。他俩每人从中抽出了一张50镑的纸币，用打火机点燃后引燃了剩下的钱。当有大叠现金无法燃烧时，他们就每次从中抽出三四张，揉搓一下再扔回火中。烧完整堆钱大概花了几个小时。

## 多可惜啊！

你觉得可惜？很多人也这样想。庄蒙德和考蒂曾是著名的摇滚乐队The KLF的成员，他们的行为犯了众怒。他们认为这样做是行为艺术，但艺术界却不这么认为。大多数人都认为，不论他们是为了吸引眼球，还是出于某种摇滚式的狂热，考蒂和庄蒙德都浪费了一大笔资源。吉姆·里德在《观察家》杂志撰文描述了他的所见，并在文末附上一张单子，列出了100万英镑能买到哪些东西：“卢旺达——2 702份食品，足以养活810 810人”；“流浪汉——68个家庭在伦敦享受一整年含早餐住宿，或者106个家庭在伦敦以外其他地方享受一整年含早餐住宿。”

庄蒙德和考蒂受邀做客盖伊·伯恩（Gay Byrne）主持的爱尔兰电视谈话节目《深夜秀》（*The Late Late Show*），在谈到“艺术”时，他们受到了猛烈的攻击。[1]伯恩提出的问题非常尖锐，而现场的观众也都对他们愚蠢的破坏行为表示愤怒：这俩人就不能把钱用在正经事儿上吗？

庄蒙德反驳道：“如果我们是把钱用于购买泳池和劳斯莱斯汽车上，人们就不会生气了。人们生气是因为我们把钱烧了。我知道这听起来很土，也并不一定站得住脚，但听你们说到把钱用于做慈善……我们把钱

烧了并不意味着世界上的面包会随之变少，苹果也没少，任何东西都没变少。唯一变少了的东西只是一堆纸而已。”[2]

当时，伯恩向庄蒙德发难，如果把钱用在正经的地方，世界上的苹果或面包本该增加。观众对伯恩报以热烈掌声，并大声讥笑试图继续反驳的庄蒙德。

## 你要跟我说伯恩是错的，而庄蒙德是对的，对吗？

确实没错。最简单的方法是，想想英格兰银行印刷100万英镑用以代替庄蒙德和考蒂烧掉的钱成本几何。就我从英格兰银行搜集的情报（他们有点闪烁其词，但假设每张纸币成本是“几便士”）以及美联储发布的消息来看，印刷2万张面值50英镑的纸币，成本不会超过2 000英镑。当庄蒙德说“不一定站得住脚”时，他说错了，他的想法完全成立。他又说他那么做没有减少世界上的面包或苹果，而只是纸而已，一点儿没错。他和考蒂只是烧掉了价值2 000英镑的纸张。

事实上，庄蒙德和考蒂的做法根本不是愚蠢地浪费了本可以救济穷人的资源，反而是为所有同胞献上的小礼物。人们不应该感到愤怒，反而应该感谢他们才对。

## 感谢他们？为什么？

想一想每次英格兰银行发钞的情形。如果对商品和劳务的需求不足，达不到潜在供给的水平（且价格黏性阻碍了价格调整过程），则多余的钱将使得相同价格水平上对现有资源需求的增加——正是第2章我们研究过的“保姆合作社”的情形。但如果经济中人们的需求已经等于全部供给，则将导致价格升高。

反过来想想。如果庄蒙德和考蒂烧钱时经济中已经出现需求不足——比如在保姆经济中烧掉保姆券——那么他们的行为将使得情况恶化。（就算在这种情况下，英格兰银行都能随时开动印钞机挽回损失，成本仅仅是几千英镑的印刷费。）但更常见的情形是，经济中的需求与供给相互匹配，则这时庄蒙德和考蒂烧钱的结果更加显而易见：经济中的平均价格水平将下降。

必须承认的是，价格不会下降太多。庄蒙德和考蒂烧毁100万英镑

的时候，社会大众手中持有的纸币及硬币数量为180亿英镑。这个数字每月的波动都会上亿。因此，庄蒙德和考蒂的“行为艺术”的影响可能根本微不足道。不过，原则上讲，由于两人烧钱的行为，价值180英镑的东西平均而言价格将降低一便士。由于货币供应减少了100万，庄蒙德和考蒂相当于以略微压低价格的方式，向全世界所有持有英镑的人捐出了100万。

## 庄蒙德没让你做危机公关真是太可惜了。

我怀疑就算做了也没用——这理由情感上很难接受。这其中根本的问题是，我们一想到钱，就本能地联想到个人购买力——如果我们拥有那笔钱，我们可以购买的东西。但是从整个社会的角度而言，事情并非如此。庄蒙德和考蒂烧掉了他们价值100万英镑的购买力。但他们没有毁掉价值100万的社会资源。从逻辑上讲，如果你毁掉的是自己的购买力而不是整个社会的购买力，那就只是捐出了自己的购买力——这正是庄蒙德和考蒂的做法。

如果你要负责经济的运行，那就要摆脱本能地将“钱”看作“用这些钱可以买到的东西”的习惯。对个体而言，确实如此，但对整个社会而言，并非如此。正如P． J.奥鲁尔克所说，微观经济学研究你没有的钱，而宏观经济学研究政府没有的钱。这是两种完全不同的钱。

现在，我希望你没有跳过我精心挑选，写在每章开头的名言吧？

## 呃……没有。真的。

很好。奇怪的是，现实世界中，幽默作家道格拉斯·亚当斯幻想出来的比火星还大的三角形橡胶硬币尼基（Ningi）还真的有个类似物。它就在西太平洋密克罗尼西亚的雅浦岛。那里的硬币叫“莱”（Rai），是块中间有孔的石头轮盘。有些相当轻便——直径约手掌大小或更小，重量和几包白糖类似，但最值钱的石头则要大得多——一个19世纪晚期的英国水手曾描写过一块重达4.5吨、直径超过2.7米的石头轮盘。换句话说，几乎没有人能搬动它。3

雅浦岛石头货币曾经是件严肃的事情。石头要从400多公里外的帕劳开采和雕刻出来。一个维多利亚时代的博物学家曾见过400个雅浦男人在帕劳开采石头，占整个岛成年男性的十分之一。用小竹船将石头从

帕劳运回雅浦是件困难的事，有时甚至会致命。如果有人在途中丧命，所运的“莱”将格外珍贵。最大的石头可能用于重要交易，如购买土地或结婚等；小一点儿的石头可以交换一头猪。即便如此，要移动猪都比搬石头来得更容易。

所以，从方便使用的角度出发，雅浦岛民必须进行全面的货币革新：他们将对石头的物理控制权和所有权分离开来。如果你想买我的猪，就在公众见证下进行交易：猪交给你，作为交换，你把石头的所有权转给我——靠着你屋子后面左数第二棵树的那块。于是所有人都知道了这块石头是属于谁的。交易双方都不用费工夫搬动石头了。

一天，一位开采队的船员将一块新开采的大石头从帕劳运回，在离雅浦海岸不远处遇到了暴风雨。石头沉入了大海，而开采队员们游上了海岸，讲述了他们幸运逃脱但没能运回石头的事。但是，如果你屋外的石头不需要搬来搬去改变所有权，那海底的石头有什么不同？出钱进行这次开采和运输的首领成了这块海底巨石的所有者。现在他可以将石头的所有权转给岛上另一个有钱人，再转给另一个，跟别的石头没什么两样。尽管这块石头看不见也摸不着，但它也是钱。

## 我觉得，听起来雅浦的货币系统很不正常。

啊，但果真如此吗？多年以来，发达国家的货币体系都建立在黄金基础上。在从很远的地方花费极高成本，冒着极大风险开采出来以后，黄金本身——尽管通常一锭黄金没有一块硕大的石头那么重，但也是很重的东西——会放在银行金库里。在诸如伦敦或威尼斯等城市里，自然没有人能使用雅浦岛的信用机制，“大家都知道，那块石头是蒂姆的”。但这个理念是大致相通的。黄金也像石头“莱”一样，几乎不会移动。它就放在银行金库里。人们只会随身携带着记录他们拥有黄金数量的纸张。

刚开始，这是一个纯粹的私人安排：一个拥有黄金的商人在金匠的保险库中租赁一块地方。金匠会给他一张凭证，证明他拥有这笔黄金。如果想从第二个商人处买东西，他就拿着凭证去找金匠，拿走他的金子用于贸易，然后第二个商人再把黄金放回金匠处，收好他的贷方凭证。没过多久，人们就发现只交换贷方凭证要比来往于金匠处方便多了。

诸如美元或英镑之类的纸币就源自这一系统。（但纸质货币的历史

要悠久多了。中国13世纪时的皇帝忽必烈汗就曾建立了纯粹的纸质货币系统，使得当时到访的意大利商人马可·波罗非常吃惊。）现代英国和旧时美国的钞票就承诺在“持有人需要时”付款，也就是承诺将钞票兑换成黄金，一如私人金匠发行的凭证。但现代货币不再与黄金挂钩——二者曾经挂钩，但大多数国家在20世纪30年代早期打破了这种挂钩，即“金本位”。

## 那为什么英国的纸币上仍然写着“承诺在持有人需要时付款”？

那就是旧制度留下的古怪遗物了。这一承诺不再和黄金有关——它仅仅意味着你可以到英格兰银行将一张10英镑纸币换成两张5英镑纸币。英格兰银行宣称：“现在公众对英镑的信任建立在货币政策的操作之上。”显然它是认真的。

而这正是雅浦岛民与现代经济体的货币体系之间的真正区别。在雅浦疯狂的货币体系中，即使是石沉大海，它仍然还是货币。在现代世界中，我们的货币体系更加疯狂：即便并不存在，贵金属也仍然还是货币。现在我们流通使用的只是纸片而已，而在过去它们曾代表了对金库中黄金的所有权。现在它们不再代表对某样东西的所有权，但却也代表了对任何东西的所有权。连道格拉斯·亚当斯都编不出这样的故事。

所以，如果想弄清货币在经济中的作用，我们首先应该明白货币并不一定是纸币或是金属硬币——它也可以以大石头的形式存在。它本身也可以不具有任何价值。诚然，黄金和“莱”具有价值的原因是一致的：它们都美丽而罕见。另一种早期的商品货币是盐，它具有价值的原因则很实际——它可以使食物变得美味且必不可少。然而，有很多本身具有价值的东西却不是货币：法拉利跑车很有价值，但不太可分——不能用一个轮胎来换取一个假期；同时，一些东西本身没什么价值但可以充当货币——正如前面所说，所有用英镑进行交易的人都很乐意交出价值100万英镑的商品，以换取仅以2 000英镑的成本印刷出来的纸张。诸如金匠开具的凭证等货币体系最初都与具有内在价值的商品绑定在一起，但直觉上很难理解的是，实际上并不需要具有内在价值的商品。要让货币具有价值，只需要让每个人都认同它是有价值的就行了。

## 好吧。你怎么知道这些的？

教科书上写道，货币具有三种职能：交易媒介、价值贮藏，以及计价单位。下面我们将看到，每项职能都能在某种情形下与其他职能相互区分开来，但好的货币同时具有这三项职能。

分别来看这三项职能。交易媒介是一种记录交易的方式。在现代社会中，纸币就是一种交易媒介。如果我能提供洗衣服务，同时想买一台新电脑，没必要非要找到一个需要洗衣服的电脑零售商。我可以为随便一个人提供洗衣服务换取现金，再支出现金购买电脑。货币促成了这一系列交易。

我们可以将纸币的流通看作个人对社会所做贡献的一种记录方式，这种贡献必须在某个地方对某个人具有价值。我提供洗衣服务，做出了有价值的贡献，所收到的现金就是正式的记录。购买了电脑，我就兑现了我的贡献，交出了现金。原则上说，此类交易都可以记录在一个巨大的中央数据库里。雅浦岛就是这样做的——那里人烟稀少，记录哪个人拥有哪些石头的巨大数据库就在人们的脑海里。对于规模过大无法推行雅浦系统的社会而言，纸币使得数据库的存在不再必要，但随着借记卡和网上银行逐渐超过纸钞票和硬币的使用，纸币正在让位于一个巨大的数据库——雅浦岛民集体记忆的电脑版本。

货币的第二项职能是价值贮藏。一个奶农想为退休生活进行储蓄，但他不能把大桶大桶的牛奶贮藏在地下室里：时间一长，牛奶就没什么价值了。但是，如果奶农卖了牛奶换成现金，他当然就可以把现金藏在床垫下或者存在银行账户里，从而将价值贮藏起来。

货币的交易媒介和价值贮藏职能之间存在联系。交易媒介职能能将购买力进行空间转移——从一种环境（洗衣服）转移到另一种环境（购买电脑），价值贮藏职能将购买力进行时间转移——从牛奶到银行账户里的钱。不过，良好的价值贮藏不一定是良好的交易媒介，反之亦然。一栋房屋可以是良好的价值贮藏手段，但所有曾经购买和销售过房产的人都可以证明，它是个糟糕的交易媒介。雅浦岛的“莱”具有很好的价值贮藏功能，但交易媒介并不是石头本身，而是雅浦社会的人脑记忆。

在某种程度上，货币的最后一项职能是最重要的，也是最奇怪的。货币是一种记账单位。换而言之，货币是一种参照物，是一个价值标准。不妨再用质量作个类比。我可以告诉你我的体重是88公斤，或者194英磅或者是176袋白糖。你可能觉得用哪种方式来表达都无所谓，对

吗？

## 当然，不管用哪种方式表达，你的体重不会改变。

我也曾这样认为。但现在我已经意识到，计价单位有时很重要。我的本科导师安东尼·库莱克斯（Anthony Courakis）曾苦口婆心地劝过我。假设你有价值100万美元的金融资产——一堆债券、股票和各种货币，总价值100万美元。

## 真不错。

确实。现在，在写这篇文章的时候，你可以称之为641 500英镑，或者是795 800欧元。或者你可以称之为10 893桶石油。或者是1 730股苹果公司股份。当然，这些表述方式都不确切：你并不是真的拥有1 730股苹果股份，也不是真的拥有100万美元，而是拥有总价值100万美元的各种不同资产。问题是，哪种方式最有助于认识你的身家呢？

答案是，记录身家最好的方式是，找到相对于你想购买的东西价值最稳定的那种计价单位。如果你计划退休后去佛罗里达，那么想象自己是个百万美元富翁比较方便。如果你想在爱丁堡买房子，把自己当作一个拥有641 500英镑的富翁比较方便。如果你的计划是挖一个大洞向其中倒入布伦特原油，那把自己看作是一个万桶石油富翁比较方便，否则，用“桶石油”衡量身家可能都不太方便。苹果公司股份也是一样：一年中，你的百万美元可能在3 200股到1 500股之间波动——但价值一直是100万美元。除非你们当地的商店只接受用苹果的股票付账，否则还是用美元作为记账单位比较方便。

这就是我所说的价值标准：如果你想知道身家几何，应该选择相对所要处理的问题比较稳定的计价单位。这通常意味着以某种货币表示你的工资或是净资产，因为相对于所想购买的商品，好的货币通常能够保持价值稳定。

在商品被用作货币的许多年中，保证它们一直是稳定的计算单位非常重要。

例如，早期合同中曾使用用盐——它是“工资”这个词的来源，好像罗马士兵最初的工资就是用盐来支付的。这很有道理，因为盐的价格非常

稳定。对盐的需求很稳定，因为每个人都需要一些，但没人想要很多；与此同时，盐的供应也很稳定，因为它的制作工艺传承多年。如果供给和需求都是稳定的，那么价格就会稳定，而价格保持稳定正是计价单位所需要的。

**但这一切似乎都显而易见得令人难以置信—— 一个美国公民到底为什么会把工资用美元而不是糖豆、苹果，或是盐来计价？一个德国公民为什么会把工资用欧元而不是腊肠来计价？**

如果这似乎是显而易见的，那是因为货币作为计价单位的职能非常普遍，因此很难想象与之不同的情形。曾经一个让我偷笑的例子是詹姆斯·瑞卡兹（James　Rickards）的一条微博，他是位黄金崇拜者，一直想重返金本位。2013年4月，黄金的价格正在暴跌中，瑞卡兹先生写道：“上周我拥有×盎司黄金。今天我拥有×盎司。因此，价值没有改变。我一直持有×盎司，但美元却在波动。想想盎司吧。”虽然我不知道黄金的价格走势如何，但显然这条微博荒谬可笑，原因就在于货币必须是好的计价单位。如果瑞卡兹先生想买一个汉堡包，或者一件外套，或者一辆车，他就会发现美元根本没有波动：当使用美元计价，这些东西的价格变化十分缓慢，以黄金计价时价格则剧烈波动——这就是为什么黄金不适合当货币，至少现在不适合。黄金或许是好的投资，或是坏的投资，但那是另外一回事儿。

比特币也是一样，它是一种分散的电子“货币”。2008年，比特币由一位或一群化名“中本聪”（Satoshi　　Nakamoto）的神秘开发者创造出来。他，她或是他们创造了一种慢慢生产或者开采比特币的方式——这有点像黄金。比特币受追捧与黄金受青睐的原因一样——比特币独立于任何政府，并且比特币的数量存在严格限制。但就像黄金一样，比特币不能成为货币的原因非常简单：它的波动性太大。比如，2013年4月10日，比特币的价格下降了61%。同样，比特币可能是明智的长期投资，但它们都不是货币。也许对你来说这是显而易见的，但是有很多黄金和比特币追捧者，他们似乎都没有意识到这一点。

**但这也说明，美元并非天然是货币——只有保持价值相对稳定，它才是货币。**

完全正确。当我的导师托尼·库莱克斯（Tony Courakis）还是个生活在战后希腊的小男孩时，他曾用真正的钱玩过大富翁——用德国马克和希腊德拉克马——当时已经贬值到一文不值。当希腊人想签订长期合同时，他们经常使用英国主权金币交易结算，即使并不真正进行货币交换。

另一个例子是，在美国独立战争中，为马萨诸塞州而战的士兵不愿接受以美元签订支付合同。作为发表《独立宣言》的机构，大陆会议负责印钞，但没人知道战争结束后美元将价值几何——的确，后来美元确实严重贬值了。所以马萨诸塞州承诺，战争结束后将向其士兵支付足够购买68又七分之四磅牛肉、16磅皮革、5蒲式耳的玉米和10磅木材的工资。[4]值得注意的是，马萨诸塞州并不是承诺向所有士兵支付商品，而是折合成现金。通过承诺支付与固定商品组合价值相当的现金，马萨诸塞州建立了一种在混乱的环境下人们能够理解的承诺方式。

最近，《金融时报》（*Financial Times*）的记者尼科·科尔切斯特（Nico Colchester）指出，玛尔斯巧克力棒（Mars Bar）是一种价值极其稳定的计价单位——牛奶、糖和可可的用量不折不扣。科尔切斯特表明，如果将该巧克力棒作为计量单位，所有价格水平在过去的几十年里一直保持稳定。

## 这都很有意思，但短期内我的经济体可能不会爆发一场革命战争。我也不知道有人建议采用巧克力棒作为货币单位。

我想，巧克力棒理论还没有流行起来显示了人们对诸如美元、英镑和欧元等现代纸币稳定性的信任。尽管发生过几次金融动荡，玛尔斯巧克力棒仍然还只不过是含糖零食而已，这无疑让人安心多了。

第2章最后，我们看到了为什么开动印钞机来解决经济衰退有时是一个好主意。我曾说过，对货币的讨论将帮助我们理解为什么通过印刷更多钞票解决你的经济问题并不总是个好办法。

## 让我猜猜：你要用上“津巴布韦”这个词了。

这是个很好的例子。不久以前，津巴布韦的通货膨胀十分严重，他们不得不将货币币值去掉3个零，也就是将十亿变成百万，百万成为

千。你可能会认为这就行了，但并非如此。不久之后，他们不得不又去掉了10个零。货币的累计贬值将一张10万亿大钞变成一张1元钞票。即使是这样，他们仍然不得不印刷了100万亿津巴布韦元。如果没有贬值，那将是价值百万的6次方那么多的钞票。

## 别那么端着嘛，我想看看那数字写下来有多长。我可以像邪恶博士那样把手伸进嘴里吗？

如果你非要看的话。百万的六次方津巴布韦元可以写成Z$1 000 000 000 000 000 000 000，这比用美元表示的每年世界经济总产出的1 000万倍还要多。我们经济学家称之为恶性通货膨胀，它会使得现代经济生活几近崩溃。恶性通货膨胀通常是指通货膨胀在一个月内超过50%。比如，想象一下在一个月通货膨胀率50%的国家借贷100万美元买房子。三年之内，一杯咖啡的价格将达到100万美元。你的工资将以数十亿美元计。一栋百万美元房屋的抵押贷款将小得可笑，借钱给你的人将悔恨不已。实际上，当恶性通货膨胀发生时，所有债务人都将发现债务变得微不足道，所有把钱存在银行，放在床垫下，或者贷出（也许是贷给政府）的人都会发现他们的储蓄变得一文不值。养老金也将一文不值，除非是与通货膨胀适当挂钩的那种——当价格上涨如此迅速时，稍稍低于通货膨胀率的挂钩水平都将严重影响养老金收入。

月通胀率达到50%已经非常可怕了。但在1923年10月的德国，月通货膨胀率近30 000%，每4天价格就会翻一倍多。所有的老生常谈都是真的：人们用手推车推着现金到处走，他们用香烟代替货币，用货币代替柴火。埃里希·玛利亚·雷马克（Erich Maria Remarque）的小说《黑色方尖碑》（*The Blank Obelisk*）描述了这一时期的生活。小说中的叙述者路德维希（Ludwig）用10马克点燃雪茄后，掉过头望着他的朋友格奥尔格（Georg）：“我们现在到底怎么样？是彻底完蛋了还是生活优渥？”格奥尔格回答说：“我想没有德国人知道自己生活如何。”这就是恶性通货膨胀：没有人知道他们身处何种境地。

尽管德国的通胀经历早已臭名昭著，但较之后来某些国家的情形还是相形见绌：1994年月度通胀率超过百分之三亿的南斯拉夫；2008年的津巴布韦；1946年的匈牙利，匈牙利至今保持着不值得羡慕的世界纪录，即最高月通货膨胀率水平，41 900 000 000 000 000%——每天价格都翻三番还多，如果等一个星期再花，每月的薪水将不足一杯咖啡的

价格。（如果没算错，相当于年度通货膨胀率达到178位数。）在这种情况下，没有人想每月领取一次薪水，原因显而易见：价格每小时都上涨5%。如果想去餐馆吃一顿饭，很快吃完或者提前付账才是明智的做法。

这一切听起来显然非常糟糕，事实也确实如此。但是既然现在我们了解了货币的相关知识，我们就能准确说明为什么会如此糟糕。恶性通货膨胀破坏货币的三个职能。当你必须用手推车携带纸币时，它们已不再是方便的交易媒介了；恶性通货膨胀使得货币无法履行价值贮藏的职能，也就是储蓄和借贷变得不再可能；此外，正如路德维希和格奥尔格所说，货币不再是计价单位：不参照其他货币，就无法对任何人或物品进行定价。恶性通货膨胀才几周时间，你会发现你的民众都在使用巧克力棒作为货币了，速度之快你都来不及说完一句话。

在第4章，我们将进一步使用这些概念——交易媒介、价值贮藏、计价单位。但作为本章结束，不如再讲个鼓舞人心的成功故事？

## 我也想高兴点儿。

我就知道。我们将看到货币基本但超凡的"计价单位"职能如何为世界上最大的新兴市场之一——巴西解决了一个大问题。当广播节目《美国生活》（*This American Life*）讲述下面故事的时候，他们称之为"拯救了巴西的谎言"。5我不敢苟同。

## 那你叫它什么？

那不是一个谎言。它更像是"幽灵货币"。

## 幽灵货币？听起来更好。

故事开始于20世纪90年代。巴西已经饱受通货膨胀之苦长达几十年，该国的价格每月上涨达80%——远远超过每月50%的恶性通货膨胀定义的门槛。1月售价1克鲁塞罗的面包到3月售价就将超过3克鲁塞罗，到了9月就将超过100，第二年1月就将超过1 000。我们在第2章看到改变价格成本很高；在20世纪90年代早期的巴西，每个超市都要雇用专人负责在店内走动给所有商品贴上新的价签——价格每天约上涨2%，所以这是一份全职工作。与此同时，超市的顾客为了抢在价格变动之前，不

得不东奔西跑。生活中其他的方方面面也都变得很不方便：刚刚收到上周的工资吗？马上花掉才最明智。订好价格出售房子吗？也行——但也要订好何时付款，如果不每天提高价格，买方就占了大便宜。

巴西的政治家们都竭尽全力应对通胀问题。20世纪80年代中期的巴西总统萨尼（Sarney）将提高价格视为非法行为。这是对通货膨胀的正常反应，而其一贯结果也毫不例外地在巴西显现出来：由于价格被人为压低，卖家不得不将商品下架，直到价格重新上涨。（牛肉养殖户甚至把牛藏了起来。正如《美国生活》所说，巴西是一个大国，如果需要，可以把牛藏起来。）为数不多几笔销售也是以黑市价格进行的。

巴西推行了一种全新的改进了的方案：用非通胀的货币代替原有货币。巴西的政治家们屡次采用这招：第一次，1986年克鲁塞罗换成了克鲁扎多；第二年，克鲁扎多又换成了新克鲁扎多；又过了两年，克鲁塞罗回归；再过两年，1992年，克鲁塞罗又被替换了，这一回成了克鲁泽罗。引入新的货币有时能够终结通胀，但这次则没有，在7年更换5种新货币之后，人们自然而然地开始怀疑通胀有没有可能被打败。6

四位学院派经济学家现在进入了我们的故事：他们整个职业生涯都致力于研究巴西的通货膨胀问题，用他们的头脑打了无知的新政府一个耳光。这些朋友曾是大学酒友，他们都不愿参与政治。但很快，政治家们就邀请他们出山。埃德马·巴查（Edmar Bacha）是其中之一，他受到了来自总统伊塔玛·弗朗哥（Itamar Franco）本人的邀请。当巴查为他的孩子们索要总统亲笔签名时，弗朗哥写道：“请告诉你们的父亲尽快为国家的利益出山。”他答应了四位酒友一起出山，并很快推出了新计划。

新计划致力于分离货币的三大职能。以前引入新货币的尝试试图同时替换交易媒介、价值贮藏和计价单位三项职能，随着克鲁泽罗和克鲁扎多的来去匆匆，这些尝试皆宣告失败。新计划有所不同。巴西不再引入新的货币。它将坚持使用克鲁塞罗为货币，无论这个名字如何拼写，交易媒介将是克鲁塞罗，价值贮藏也将是克鲁塞罗。但计价单位会改变。

## 这是什么原理？

答案简单至极。所有商店的所有价格都不再以克鲁塞罗标示，而将使用URV（units of real value，即“实际价值单位”）。你的工资将会以

URV标示。所有价格都会以URV标示。但URV并不存在，它更像一种幽灵货币。交易中依然使用克鲁塞罗，钱包和收银机里放的也都是克鲁塞罗，如果你想知道一条面包需要多少克鲁塞罗，简单：央行每天计算汇率，公布在报纸上，方便起见汇率也会被张贴在大多数商店的墙壁上。URV和克鲁塞罗之间的官方汇率每天都会改变，因为克鲁塞罗的价值每天都在降低。但URV呢？URV的价值保持不变。（有一段时间它曾盯住美元。）

这时，奇怪的事情发生了。你会看到，你每个月都收到价值500URV的克鲁塞罗——当然，每个月的克鲁塞罗会越来越多。假设你每一天都去商店买面包，你会发现面包的价格都没有变。假设面包价格为1URV，它总是1URV。超市再也没有人跑来跑去地换价格标签了。自然，每次1URV都会相当于更多克鲁塞罗，你将用克鲁塞罗进行支付。但当你想到面包价格时，怎么会想到克鲁塞罗呢？用面包的URV价格会自然得多。

这就是幽灵货币的非凡之处：没有任何实体形式，它就成了巴西人本能衡量物品价值的单位。它没有承担货币的其他职能，而只成了巴西的计价单位。这似乎是个奇怪的心理学把戏，但要成功或许并不太难。现代经济中，没有计价单位的生活并不容易，而每月通胀率高达80%的货币算不上是计价单位。人们都在瞬息万变的经济格局中寻找立足之地，而URV就是立足点。

当然，这不是唯一的政策变化。巴西政府还关闭了印钞机，以平衡预算，压制工资上涨等。克鲁塞罗的通货膨胀率开始下降。但关键是URV为大众提供了心理上的定点，帮助每个人弄清所有商品的价值。

1994年7月1日，巴西政府废除了克鲁塞罗，取而代之的是长期稳定的URV，现在叫作“雷亚尔”。四位经济学家曾经承诺快速终结通货膨胀，他们做到了。

**知道恶性通货膨胀能被治愈令人欢欣鼓舞。但我想，预防胜于治疗。**

你想得没错。

**我来总结一下。在第2章中，你告诉我有时印钞是个好**

主意。在第3章，你告诉我印太多的钞票也不是好主意。我相信你可以猜到我的问题：我应该印多少钞票才合适？

我将在第4章回答这个问题。但是如果你愿意，我现在就先剧透下：你应该印适量的钱。



THE UNDERCOVER ECONOMIST STRIKES BACK

# 第4章

# 适量的通货膨胀

“我们是彻底完蛋了还是生活优渥？”

“我想没有德国人知道自己生活如何。”

——埃里希·玛利亚·雷马克（Erich Maria Remarque），
《黑色方尖碑》（*The Black Obelisk*）



## “适量”？这是什么自作聪明的鬼答案！

事实上没有听起来那么显而易见。既然你负责经济运行，毫无疑问会有人告诉你，你根本不应该印钞。因为这些人被接二连三的恶性通货膨胀吓坏了，所以认为应该避免一切可能的通货膨胀——例如，可以让你的货币和黄金挂钩。

## 这样就能避免通货膨胀？

几乎是一定的。虽然统治者偶尔也会进行货币贬值，降低货币和黄金之间的关联程度，但只要货币和黄金之间依然存在紧密和实际的挂钩关系，通货膨胀就只会在黄金供给突然过剩时发生。即便出现这种情况，通货膨胀率也会很低。例如，克里斯托弗·哥伦布（Christopher Columbus）抵达美洲后的那个世纪曾经出现过一轮臭名昭著的通货膨胀，原因是被殖民者攫取的黄金和白银开始从新世界横跨大西洋流到欧洲。16世纪，欧洲的物价大约翻了一番——或者说，黄金和白银的价值大约减半。这并不是历史上的首次通货膨胀，首次发生在亚历山大大帝征服波斯后，他花掉了波斯皇帝的黄金——这是很著名的一次。以20世纪的标准来看也很严重：16世纪期间，欧洲的年通货膨胀率达到了0.7%。（有一个方便的经验法则叫作“72法则”——用72除以年通货膨胀率，所得结果就代表价格提高一倍大约所需的时间。在这种情形下，72除以0.7得到的结果显示：价格将在一个世纪内翻一番。）如今，0.7%的通货膨胀率并不高，如今美国中央银行的通胀目标为2%左右。按照这个速度，价格翻一番将需要35年左右。

## 等等。你是说中央银行其实想要点通货膨胀？他们的目标为什么不是零通胀？

中央银行不仅想要通货膨胀，而且他们应该想要更高的通胀。但要回答你的第二个问题，不妨回想一下我们讨论过的保姆合作社和价格黏性。具体来说，想想“货币幻觉”——教授被减薪激怒，但是不介意低于通胀率水平的加薪幅度，尽管二者完全相同。这也就告诉你，轻微的通货膨胀可能非常有用。想象经济中某个部门的生产率下降，也许是因为外国竞争者的存在压低了产品价格。这时企业必须降低工资，否则整个行业可能会破产，但老板很可能无法削减工人的名义工资。如果通货膨胀率为零，他们也将无法削减实际工资。但是如果存在通货膨胀，他们

就可以通过低于通胀水平的工资上涨进行必要的实际工资削减。

另一个追求轻微通货膨胀的理由可能更为重要：货币政策并非一门精确的学问，中央银行有时会超过目标，有时低于目标，如果他们的目标是零通货膨胀，在低于目标时就会造成通货紧缩——要知道通货紧缩带来的问题比温和的通货膨胀要严重得多。

## 那就继续说。

相信你已经猜到了，通货紧缩是指价格在几年内出现连续下跌。

## 听上去还不赖。

是吗？想象贷款30万英镑买房子，之后每月偿还一定额度。通常情况下，由于存在轻微的通货膨胀，每月还款的负担将逐渐减轻。你的工资将会上涨，所有已经购买的商品价格也在上涨，但每月名义还款额保持不变，也就是说实际上你的还款额在下降。这听上去不错吧？

但在通货紧缩的情形下，商品价格开始下降。你的工资也是价格的一种，所以也在下降。当然，食物、衣服和燃料的价格都在下降。但是你的抵押贷款还款额没有改变。它在你每月工资中所占的比重将越来越大。当然，你的损失将使一些储户获益。但请记住，经济衰退时，我们希望人们花钱以刺激经济活动，收益从借款人流向储户的现象则会带来截然相反的效果，因为借款人比储户更容易消费——否则他们就不会贷款了。此外，当大量借款人难以偿还贷款时，整个银行体系也会出现问题了。

这并不是通货紧缩将使经济更难走出衰退的唯一原因。随着价格的下降，现金在明天总能比今天买更多的东西——因此，人们就自然会推迟不必要的购买，从而进一步压抑需求。银行也不太可能提供较低的利率——因为想在通货紧缩环境下借钱的人不多——于是许多储户决定将现金放在饼干罐里或床垫下。一旦现金流出银行体系，就将无法被贷出。这些会带来什么后果？当然还是更低的需求和更严重的通货紧缩。

在通货紧缩的环境下，不存在好的选择。如果价格存在黏性，不向下调整，全部产品都会比应有的价格更高，因此需求依然低迷；如果价格向下调整，每个人推迟支出的动力增大，所以需求仍然低迷。进退两

难。这基本上就是发生在20世纪30年代大萧条期间的故事，且持续多年。

最简单直接的解决方案就是扩大货币供给。不幸的是，大萧条时期，许多货币仍保持与黄金挂钩。这是个问题，因为钞票可以印，但黄金印不了。

## 所以我应该忽略那些将货币与黄金挂钩的建议吗？

是的。

最终，在大萧条时期，各国逐一放弃了金本位制——尽管非常不情愿。由于退出金本位制，他们开始印刷本质只是纸张的钞票，因而其国内货币供给开始增加。价格开始上升，实际工资下降，因此公司开始重新雇用工人。与其放弃金本位制的顺序大致相同，各国经济逐一开始复苏。

你的中央银行可以凭空创造货币。就像是超能力。[1]运用它吧。

## 但这真荒谬——印刷几十亿美元不会造成恶性通货膨胀吗？

不是“几十亿”，而是“几万亿”。自危机发生以来，美联储已经创造了超过2万亿美元的新增货币，并以每月400亿美元的速度印钞和购买债券，有时还会更多。其中有很多都注入了银行账户而并不是真的印刷纸币，但用“印钞”代称更为简单。

曾经有一些荐股评论员激动地声称随着这类印钞的开始，美国变成下一个津巴布韦只是时间问题，恶性通货膨胀不是在2010年就是在2011年爆发，或者就在2012年。但是这并没有发生。

## 不管怎么说，到现在还没有。但为什么没有呢？每月400亿美元听起来是个大数字。

是个大数字——它意味着每月每人超过100美元的新货币。但它没有演变为恶性通货膨胀的原因在于，流通中的现金量——无论是纸币、硬币，还是活期存款——与经济所承受的价格压力之间不存在简单的线性关系。如果印100美元给一个饥饿的人，他会花掉这笔钱。而如果你

把这100美元给一个退休金可观，并且有焦虑倾向的90岁老太太，她可能会直接把这笔钱放到饼干罐里，以备不时之需。这100美元无论如何也无法刺激需求，也不会推高通货膨胀。目前，尽管自2008年以来世界上许多央行都在积极印钞，但其中有很多都被放进了饼干罐。这些货币可以帮助拉动消费，但也可以改变人们的决策，为未来的麻烦埋下伏笔。但唯独不会造成恶性通货膨胀：通胀水平一直接近中央银行的目标值。

**我开始紧张了。我明白，如果将通胀目标设定为2%，结果可以低于2%同时也不触发通货紧缩。但同样，结果也可能超过2%，达到4%的通货膨胀。根据你的72法则，价格将在20年以内翻番。这样没问题吗？**

当然不是。

不要忘了，当通货膨胀率是4%，一般情况下储蓄账户的利率水平将保证储蓄的价值——或者，至少明显减慢储蓄被蚕食的速度。我知道我曾说过，许多发达国家的通货膨胀率大于零，但利率已经接近于零。但这种情况并不寻常，同时也是造成金融危机的罪魁祸首。在正常情况下，当通货膨胀率较低，利率也会较低，当通货膨胀率较高，利率也将较高。

还有工资，它们通常会随通货膨胀而上涨。养老金也是如此。当然，也有例外——这就是价格黏性。但是我们通常可以认为，当价格上涨4%，名义工资、养老金以及储蓄收入也不会差得太远。虽然4%的通胀率将是所有价格在20年内翻一番，但如果工资也翻一番，又有什么关系呢？

我可以给出一些通货膨胀水平不低，但经济增长依然强劲的国家实例：中国和印度。中国的上一代人曾经历了两轮严重的通货膨胀，价格在一年内上涨了25%。但中国的快速增长迅速抚平了所有经济创伤。印度与中国一样，曾经经历过几次通胀的情况。尽管两国在过去的25年中平均通货膨胀率达到了5%～8%，远高于发达国家中央银行的目标值，但中国和印度的经济都出现了强劲的增长。较低的通货膨胀可能更受追捧，但高通货膨胀也显然没有问题。

要弄清为什么4%或5%的通胀也没有问题，我们来回想一下货币的

三种职能。

第一，货币是一种交易媒介，避免了以物易物的需要。每年4%的通货膨胀会使货币成为糟糕的交易媒介吗？几乎不会。我们离用手推车随身携带钞票还远得很。

第二，货币是一种价值贮藏手段。它帮助农民把一年中特定几天从作物中获得的收入储存起来，将其购买力平均分摊。它帮助年轻夫妇为夏日度假进行储蓄。它还帮助劳动人民为退休进行储蓄。4%的年通货膨胀率会削弱货币贮藏价值的能力吗？在一定程度上会。它不会妨碍我在暑假前用饼干盒存钱，但它肯定会妨碍我把钱藏在床垫下，为退休后的生活存钱。尽管如此，如果金融体系运转良好，这将不是大问题，因为银行和其他金融机构将找到现在需要现金的借款人，从而帮助储户实现价值贮藏。如果我的储蓄账户的利率是5%或6%，通货膨胀率4%的水平仍然不影响货币成为良好的价值贮藏工具。

第三，货币是一种计价单位。正如之前看到的，这一职能可能远比表面看起来重要得多。恶性通货膨胀完全破坏了货币作为计价单位的职能。但是，每年4%的通货膨胀则不会。

货币不再是有用的计价单位意味着什么？我来举个例子。我和一个同事到伦敦西部的一家高级酒吧喝酒，两瓶啤酒就花了近10英镑。我迟疑了一会儿。我是个有家室的人了，如果喝啤酒，通常会在家里；外出的话，通常会和妻子一起去餐厅。所以我太了解啤酒的价格。这几杯似乎很昂贵。是我不了解伦敦的啤酒价格了吗？还是我走错酒吧了？也许事实是两者兼而有之。我口袋里英镑的价值已经有点模糊了：我分不清是本地价格上涨了（“这地方就是在宰客”）还是全球通胀了（“我年轻的时候钱还是值钱的”）。但事实是，这个例子不太寻常——因为大多数情况下，我们由于经常购买某种东西而观察到其逐渐涨价的过程——也是件小事。我想我不会再去那家酒吧了，再说，如果我将通货膨胀率上升引起的涨价怪到酒吧身上又能怎样呢？

没理由认为温和的通货膨胀——4%或5%——会破坏我们需要的货币职能。

**嗯。“温和通胀”听上去有点像“中度妊娠”。我怎么知道每年4%不会逐年攀升，直到上涨到每月50%，造成恶**

## 性通货膨胀呢？

你的担心很有道理。首先要说的是，历史记录很让人安心。[2]历史上恶性通货膨胀被梳理列出了56次——2012年末伊朗的那次是第57次。这些恶性通货膨胀中，有四分之三可以明确归为三类：第一次世界大战后的中欧国家，其中包括历史上最著名的恶性通货膨胀，德国的“魏玛式通胀”；第二次世界大战期间及之后不久，发生了历史上最严重的匈牙利通胀；苏联解体后的东欧国家，它们占到20世纪全部恶性通货膨胀中的一半以上。这些都是极端政治和社会动荡带来恶性通货膨胀的实例。剩下的大多数实例也都与某些极端的政治危机甚至人道主义灾难有关，比如津巴布韦、受到制裁的伊朗，以及革命后期的法国。

## 没错，但是恶性通货膨胀是灾难的结果——还是原因？

灾难是原因，随之而来的恶性通货膨胀使局面更加恶化。正如1923年，德国的恶性通胀不是第一次世界大战的起因，伊朗的恶性通货膨胀也并未导致制裁。

一般来说，恶性通货膨胀是因为当局缺乏足够的货币应对特殊情况——比如负担战争支出，或在社会和经济动荡税收不足时继续承担公务员的工资——所以他们别无选择，只能不断印钞。问题在于，尽管政府能凭空创造货币，但让民众接受货币并提供服务则完全是另一回事。印钞机持续不断地创造货币，购买货架上特定产品所需的现金数量就会不断增加。所以价格也将不可避免地不断攀升，从而带来不断自我强化的螺旋式上升：人们自然预期价格将进一步攀升，所以要求工资增加。很快，情况失控。不仅价格持续上涨，其上涨的速率也在不断上升——通胀加速。

当然，原则上说，在未曾经历诸如战争或革命等极端事件的经济中，温和的通货膨胀水平下也会出现类似的“工资—价格螺旋上升”。但历史表明其发生的可能性不大。一些富裕国家在20世纪70年代曾经历了类似工资—价格循环的情况，石油价格上涨与宽松的货币政策导致两位数的年通货膨胀率水平，甚至曾一度超过了20%。但是每年20%的通货膨胀并不是50%的月度通货膨胀，远远不是。最后，中央银行设法阻止了这种螺旋上升演变成为恶性通货膨胀。

最终，像其他自尊自爱的超级英雄一样，你只需意识到能力越强，

责任越大，但你必须知道何时停止。

## 你的意思是，就像喝了几杯就得停下一样？

就是这样。偶尔喝几杯可以打发时间，但是经常喝酒却不是一个好主意。整个20世纪五六十年代，时任美联储主席的威廉·麦克切斯尼·马丁（William McChesney Martin）都在解释，他的工作就是“聚会一开始，就把酒桶收走”。聚会主人不仅不希望场面失控，还必须未雨绸缪，因为酒精具有延迟效应。明显喝醉的人，肚子里的酒精可能后劲绵长。货币政策也是一样：效应会有延迟。

## 的确，偶尔也有人说我高估了自己的酒量。有什么指标能作为印钞过量的警示吗？

有几个，不过——不幸的是——它们都不太简单明了。

第一个警示指标是，人们在决策时开始明确考虑通货膨胀。正如我们所见，在某种程度上，轻微的通货膨胀是有利的，因为人们不会做出更深一步的考虑——就像我们的经济学教授在6%的通胀水平下收到3%的加薪——这使得实际价格能在需要的时候更容易向下调整。然而，如果通货膨胀攀升至每年25%，大多数人就会在日常事务中做出特别考虑，因为忽略通胀将造成过大的个人损失。他们会把通胀写进合同，为交易带来附加成本——由于他们将通胀预期纳入思考范畴，降低通货膨胀的工作将更加困难。

第二个警示指标被一些经济学家称为“错误投资”。要弄清其含义，记住即使是最热切的支持者也承认，印钞存在限制。最终，特定时间点下，经济中商品和劳务的生产力都是有限的。工厂的数量有限，一天中的时间有限，引入新技术的速度有限。印钞的意义在于使经济达到或接近潜在生产力水平。但如果经济已经达到了供给能力的极限，多印出来的货币最终会去哪里？新货币缺乏良好的投资机会，人们就会开始投资资产，比如互联网股票、上海的公寓，或者由重新打包的次级抵押贷款支持的债券。由于资产价格的上升，这些错误投资最初获利颇丰，但最终泡沫会破裂，经济会受损。

问题在于，错误投资的发生并非总是显而易见。想想20世纪80年代中期到21世纪初时任美联储主席的艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）带

来的影响吧。当经济遇到困难时，格林斯潘就通过货币政策压低利率水平。这催生了互联网、次级贷等一系列泡沫，并最终导致了摧毁全球经济的信贷泡沫。奇怪的是，在格林斯潘治下，通货膨胀总保持在温和水平。因此，当时大多数人并不认为他的货币政策过于宽松，甚至在事后人们也并不肯定。

## 所以你用通货紧缩吓唬我，现在又让我担心通货膨胀过高。我还是不理解为什么两瓶啤酒——对不起，是2%，为什么2%是神奇的目标值？为什么通胀目标不是1%，或是4%？

这是当下非常活跃的议题。国际货币基金组织的首席经济学家奥利维尔·布兰查德（Olivier Blanchard）——也是著名的学者——在2010年提出将通货膨胀目标定在4%的想法。分属左右两翼不同派别的诸多顶尖学者也给出了调高通胀目标的理由，其中就包括哈佛大学教授、教科书作者、乔治·布什（George W. Bush）的高级顾问格雷格·曼昆（Greg Mankiw）和普林斯顿大学教授、诺贝尔奖获得者、被称作“共和党人的克星”的保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）。

调高通胀目标有个简单直接的理由：它将降低通货紧缩发生的可能性，由于通货紧缩十分危险且极难治愈，这么做将很有必要。

其他理由则喜忧参半。通货膨胀4%可能比2%更有助于价格的合理调整——特别是，当实际工资必须下降但名义工资保持不变时，更高的通货膨胀将使实际工资下降得更快。这没有错，但也有个坏处：在价格黏性极强的世界里，更高的潜在通货膨胀将造成扭曲。作为证明，想象一份每三年才更换一次的菜单。当潜在通货膨胀为2%时，重印时的价格较之前上升了6%；但当潜在通货膨胀为4%，将产生双倍的价格扭曲。通胀目标该高还是该低需要找到一个平衡点。

调高通货膨胀目标的另一个理由也具有两面性，它将使债务化为乌有。毫无疑问，金融危机之后，过高的债务负担带来了严重问题。经济女神挥舞着她的魔杖，减免大量债务，这将有助于经济恢复增长，因为获得了好处的债务人比失去了一切的债权人更有可能去消费。一场出人意料的通胀也会达到与女神的魔杖同样的效果。这一论点存在两个问题。首先，让债权人受损并不公平——比如那些为养老而储蓄的人——而其他人却因此受益；其次，这种情况不会持续很长时间，未来的债权

人将要求更高的利率水平，而未来借款人将因此受损。

## 你这个两面派，真不知该怎么说你好。

我只是想解释双方的论点，因为这真的是平衡之术。之前告诉过你我觉得你应该怎么做，你也可以考虑“名义国内生产总值目标”（以下简称“名义GDP目标”）。

## 这是个问题吗？

是的。原谅我用了个术语：名义GDP目标是当前经济学的一个热门话题。下面我来介绍其基本概念。假如你的经济年均增长率为3%，通胀目标2%。这就意味着名义年均GDP增长率就是5%～3%的实际增长加上2%的通货膨胀。所以你可以设定一个5%的名义GDP增长目标，而不用再瞄准2%的通货膨胀目标。

## 我明白概念了，但不明白这有什么意义。为什么要设置名义GDP目标而不是通货膨胀的目标呢？

中央银行可以相对直接地影响通货膨胀，但只能相对间接地影响实际GDP增长，因此，名义GDP目标实际只是一个不断上下波动的通胀目标。当实际增长放缓时，中央银行就会提高通货膨胀目标，印更多钞票。当经济快速增长时，央行则收紧政策。（也有其他方法，但我想你大概明白了。）大概想法是，当我们需要较高的通胀目标时，名义GDP目标能带来同样的好处，但平均通货膨胀仍应是我们最初的目标值2%。

## 这听起来很聪明。我为什么不这样做呢？

好吧，这是你的经济，如果你想这样做，当然可以。但我担心它聪明得有点过了。理论上看着很棒，但实践中会有两个问题：公众将完全不知道中央银行想做什么，隐含的通胀目标将不断变动，这将使公众很难做出金融计划。

## 嗯。那就不再卖关子了——“适量”的通货膨胀到底是多少？

我认为你应该将通胀目标提高到3%甚至4%。当然，这当中有风

险。你的中央银行一直在努力获得公众的信任，树立坚决遏制通货膨胀的形象，这种信任对我们所有人都很重要。一个新的通胀目标——甚至可能会是一套全新的系统，如名义GDP目标——可能会打乱经济的阵脚，所以维持现状比较有吸引力。

但你还是个新手，应该大胆一点儿。我刚刚指出的4%通胀目标的成本和收益——具体来说，就是价格扭曲会增加，但工资调整更便捷——差不多会相互抵消。认真比较4%和2%的通货膨胀的成本，你会发现这没有什么大的差别。

在我看来，支持更高的通货膨胀目标最重要的理由正是促使国际货币基金组织首席经济学家创造性地提出这样一个激进想法的最初动机。也就是4%的通胀目标可能会帮助你躲避致命的经济陷阱。

## 陷阱？

想象在经济衰退中名义利率降至零或接近于零的状态。转念一想，无须想象，看看周围就好。我撰写本文时，这正是美国、英国、日本和欧元区的写照。如果你的经济逃脱了陷阱，算你幸运。

在这个并非假设的情境中，中央银行应该如何进一步刺激经济？有一件事肯定不能做，就是降低名义利率：零利率是其底线。原因显而易见。在–1%的利率下，不会有人把钱存进银行或者借出，因为把钱放在床垫下都能得到更高的利率，即零利率。中央银行家们有一条著名的经验法则，规定了应该如何通过改变利率应对通货膨胀和GDP增长趋势。其中规定，危机期间，名义利率水平应该为–2%。显然，事实并非如此，也不能如此。也就是说，有太多的人在储蓄，而没有什么人在消费，经济恢复放缓。

现在，如果中央银行无法通过降低名义利率鼓励消费或是投资，原则上可以通过制造通货膨胀来降低实际利率。如果通货膨胀率是2%，那么真实利率最低可达–2%，听起来是很低，但在严重衰退时可能仍不够低。如果通货膨胀更高，实际利率就可以更低。通货膨胀越高，真实利率实际就越低。但如果经济已经处于衰退之中，制造通货膨胀可能很难，这就是为什么提高通货膨胀率将有所助益。

## 为什么？我不是随时可以通过印钞制造通货膨胀吗？

只有在人们想马上消费时才能通过印钞制造通货膨胀。他们也可能不想马上消费。毕竟，利率已经为零，如果人们想花钱，他们可以无成本借贷。也许，他们不想消费，而会像我们之前想象的焦虑的90岁老太太那样，把钱塞到饼干罐里。毕竟这是衰退期——必须要以防万一。

如果这种谨慎心理阻碍了人们进行消费，中央银行可以大量印钞，却不会带来任何通胀压力——这种情况被称为“流动性陷阱”。它描述了经济大萧条早期发生的情况。几十年来，它一直被看作一个谜团。但流动性陷阱也是一个活跃的研究领域。

理论上讲，信心坚定的央行应该能够通过制造通胀预期打破流动性陷阱。中央银行实际想说：“一旦我们走出流动性陷阱，你最好相信价格将上涨，口袋里的钱价值将降低。”这将大有益处，因为对未来通胀的担忧将促使人们赶在价值降低之前把钱花掉。

但中央银行一直不愿做出这样坚定的承诺。2002年，面对通货紧缩的预兆，时任美联储主席的本·伯南克发表讲话宣称，通货紧缩不会发生，“我们感到欣慰的是，印钞机的例子逻辑非常明确”。换句话说，印刷足够多的钞票，通货紧缩就将结束。

但当伯南克先生接管美联储的最高职位，真正面临流动性陷阱时，他犹豫了。当一切都是假想时，谈论“印钞机”很容易，等你真的当上老板，就没那么容易了。直到2012年9月，美联储才在发布的一份声明中宣布开启印钞机，并称即使经济复苏后，货币政策仍将“高度宽松”——换句话说，利率会非常低。美联储终于做出了制造通胀的承诺，但这份声明听起来却像软弱的官样文章。

伯南克先生的声明让我联想起心软的家长想在公共场所约束顽皮的孩子：“你最好规矩点，否则回家后就得直接睡觉，不许吃晚饭！不，我说真的。最后警告！我不会再说了！我来真的！不是开玩笑！”

当然，孩子从来不把心软的家长当回事儿，而他也会按时吃上晚饭。可怜的伯南克先生，他的高通胀的承诺非常类似：“你最好去花钱，因为一旦走出流动性陷阱，我就要制造点通货膨胀了。我说真的！真的！最后警告！不是开玩笑！”

对此，我们不得不表示同情：因为我们很清楚地知道为什么中央银行家努力想让通胀威胁听起来更可信——他们将职业生涯献给了完全相

反的承诺。美联储花了数十年时间——包括保罗·沃尔克治下的艰难时光——才获得了冷血无情、永不停歇地对抗通货膨胀的声誉。这个声誉如此强大而珍贵，人们自然怀疑一旦衰退结束，美联储是否真的会鼓励通货膨胀。困难的是，如果人们不相信美联储的威胁，他们就不会开始消费，衰退就会持续下去。这就是为什么如国际货币基金组织的奥利维尔·布兰查德等经济学家们认为中央银行始终应该追求更高的通货膨胀。

## 那如果我的经济陷入流动性陷阱，我能做些什么？

最好不要跌入陷阱——这就是为什么4%的通胀目标将大有益处。采用这一目标，下回它就有用了——必须承认，“下回”可能就是数十年之后的事了。对于今天的流动性陷阱，也许你应该将注意力从印钞机转移到与凯恩斯最紧密相关的政策上：财政刺激。




# 第5章
# 刺激

“如果财政部把空瓶子塞满钞票，然后把瓶子放在废弃的矿井中，用城市垃圾把矿井填平，并且听任私有企业根据自由放任的原则把钞票再挖出来……那么，失业问题便不会存在，而且在受到由此而造成的反响的推动下，社会的实际收入和资本财富很可能要比现在多出很多。”

约翰·梅纳德·凯恩斯，《就业，利息和货币通论》
（*The General Theory of Employment, Interest and Money*）



## 他真的这么说了吗？（看到了吧？我就说我会读每章开篇的名言。）

他说过，或者至少他写过。凯恩斯的意思是，通过印刷钞票并埋起来，你不仅可以促进经济中的就业，甚至还可以增加国家的收入和财富。

## 我以为我们已经远离印钞的想法了。

好吧。凯恩斯通过明显荒谬的想法来表明立场，所以秉承相同的精神，我们也去找个同样荒谬的不涉及印钞的想法。假设你的政府发现仓库中堆满了不新鲜的巧克力硬币，还是从20世纪90年代中期的圣诞狂欢时留下来的。（新鲜的巧克力不行：制造新的巧克力硬币可能一不小心就会刺激糖、可可、奶制品和金箔行业，但我们希望我们的例子尽可能忽略这些。）然后雇用一小队人将巧克力硬币掩埋在废弃的矿坑底部，再让另一小队人去挖。想象西西弗斯（Sisyphus）[1]遇上了威利·旺卡（Willy Wonka）[2]。

## 好吧。我们到底为什么要这样做？

嗯，很明显你不会这么干。你也许会认为你的政府应该通过雇用一小队人马提振经济。但显然你是疯了才会让他们掩埋和挖掘巧克力硬币。不，你会让他们做些平凡的、听起来正常点的工作，比如清扫街道、街头执勤，或翻新街道，对吗？

## 我想是的。或是建造房屋，或是更新地铁系统。仔细想想，也许将超高速宽带铺设到农村地区是让他们打发时间更好的方法。他们还可以从事早教工作，提高孩子的童年质量，解放父母进入劳动力市场。或者我们可以让他们建设绿色能源基础设施。总之，那么多工作呢。你有什么建议吗？

看，你正好说明了凯恩斯选择这样一个奇怪的例子的原因之一。因为你是一个明智的人，你会专注于上述项目的微观经济学，也就是问一些非常合理的问题，比如，“扫街的好处是什么？”“街道清洁工干得怎么样？”以及“使用纳税人的钱雇用私营部门，将工作外包会更好吗？”也许

你应该停下来，相信如果市民想要干净的街道，他们会自己组织起来实现这一目标。

这些都是微观经济学问题。但政府开支属于宏观经济问题。凯恩斯也许在担心，当我们考虑一个项目的宏观经济影响时，细节会让我们分心。（这真的是保持街道清洁最好的方法吗？我们更想要农村宽带还是升级地下系统？）因为怀疑它们在微观经济上没有好处，我们最终会拒绝这些项目，尽管从宏观经济角度来看还不错。

考虑一项明显没有其他好处的政策将帮助我们专注于政府支出的宏观经济视角——比如掩埋和挖掘巧克力硬币。（顺便说一句，凯恩斯举埋钞票的例子还有一个原因，那就是他也想用开采金银做个类比。但幸运的是，不像凯恩斯，我们不用卷入对金本位制的讨论。）

当然建造房屋或地下系统更好，但现在，我们不妨跟随凯恩斯去挑选一个愚蠢的项目，这样我们就能更清楚地思考任何形式的政府支出将对经济产生的帮助——或是伤害。所以，如果你的政府支出，比如100万英镑，雇用工人做一些完全白痴的、毫无意义的工作，会发生什么？

## 我猜我的民调支持率会下降。

你说得没错。但还是请回到对宏观经济的影响上。经济学家觉得这问题非常有趣，所以已经给它起了个专门的术语——“支出乘数”。

下面我们讲讲支出乘数的含义。如果你的政府支出100万英镑，经济也增长了100万镑，那么乘数就是1。如果支出100万镑，经济没有增长，乘数是零。如果由于额外的支出经济增长了50万英镑，乘数就是0.5。懂了吧？乘数也可以为负——比如说支出100万英镑，但经济萎缩20万英镑。这时乘数为–0.2。乘数也可以比1大，如果乘数是1.6，那么你每支出100万英镑，GDP将增长160万英镑。

让我们首先说明几种简单情形。在经济运行良好时，如果你想推行巧克力硬币政策，则支出乘数将为零。经济中的供给存在限制：设备的存量、可用的基础设施、劳动力、劳动力的技能以及一天的小时数都有限制。如果你雇用一队人掩埋和挖掘巧克力硬币，这就意味着他们没办法抽身装修厨房，做服务员或推销保险。由于经济中的政府部门扩张，私人部门必须收缩来适应。也许是因为税收上涨，人们在厨房上的支出

减少，也许是因为你的巧克力硬币政策推高了工资，保险公司不愿再雇用员工而关门大吉。不管出于什么原因，我们知道——因为经济不在衰退期——新的政府支出计划无法刺激经济增长。这就是支出乘数为零的含义。[1]

应该指出的是，这并不意味着繁荣的经济中政府支出都不是好主意。而只是说我们需要通过“成本—收益测试”来决策支出的优先顺序。事实上，对政府政策的传统成本—收益测试——例如，“掩埋和挖掘过期巧克力硬币真的是100万英镑的最佳用途吗？”——假定乘数为零，根据定义，一项100万英镑的支出计划将使政府部门的规模增加100万英镑，因此如果经济总体规模没有改变，乘数为零就意味着私人部门不得不萎缩100万英镑。这就是项目使经济消耗了100万英镑的真正含义。我们应该衡量政策本身的优点，而不是寄希望于其给经济带来的模糊收益。如果是巧克力硬币掩埋政策，成本—收益测试就不会通过。但是如果是道路建设或医院招聘，这些政策则很可能通过成本—收益测试。即使乘数为零也值得一做。

现在想象我们处于一场类似大萧条的经济衰退中，或者处于最近这场金融危机中，它直接催生了多国政府的刺激计划。由于存在工资黏性或价格黏性，大批工人失业。人们不再消费，而是把钱储蓄起来，钱被塞入类似90岁老太的饼干罐里，或者被藏在床垫下，而不被用于为新的道路或工厂等实物投资融资。这时，供给不再是经济中产出的限制，需求才是。这意味着，政府支出计划所雇用的人很有可能不是从私人部门抢夺来的。假设你真的这么做了：花100万英镑雇人挖掘巧克力硬币，但私人部门不会萎缩。这种情况下，你支出的每一镑都使经济规模增大一英镑。用术语表示，支出乘数就是1。巧克力硬币政策实际上是免费的，唯一的成本—收益问题是，给定100万镑的免费政府开支，巧克力硬币的回收是否收益最高。

### 等等。如果我们不印钞，那100万镑必须来自别处。如果将税收提高100万英镑来支撑我的巧克力硬币政策，对经济的抑制不是与政府支出的刺激相等吗？

不要着急。你的政府多支出100万英镑，但公共支出就少了100万英镑吗？不一定。想想你会如何应对超出预期的税收负担。你可能会削减开支——也许会取消这个周末的计划。或者你可能会使用储蓄或信用卡

而保留周末计划。你可能不会立即削减开支，而通过偿还信用卡账单或者重建储蓄，将削减分摊到较长时间内。当然，让人们进行借贷或使用储蓄正是现在我们努力实现刺激经济的目标。

经济学家对这类事情有个好听的称呼——消费平滑。例如，在第一份工作中，我曾有幸得到一笔签约奖金。我没有立即出去消费，而是存进了一个储蓄账户。后来我离职了，在失业期间，我没有立即搬回爸爸家，而是用一部分储蓄来负担房租，直到找到另一份工作。这就是消费平滑。不是每个人都希望平滑消费，有些人想却不能平滑，因为他们没有储蓄，没有透支额度，没有信用卡——但许多人都可以也愿意。对我们中的大多数人来说，这是常识。这意味着如果政府多支出100万英镑，并多征税100万，民众削减的支出将不足100万英镑。

## 为什么？

从理论上讲，不应该有影响。你的纳税人应该会想："很高兴政府还没有提高税收来支付这笔开支。但也许以后税收会提高，而由于利息支出，最终税单将超过100万。既然如此，我还是应该先存些钱。"如果事实如此，那么通过借贷还是增税来筹集资金不会有任何区别。但当然，现实并非如此——民众不会储蓄100万英镑以应对未来的税收，所以通过借贷进行融资而不是通过增税平衡预算，你将得到更高的乘数。

## 但是如果我借了100万英镑，不会推高利率水平，从而鼓励人们推迟消费吗？

如果经济表现良好，那么是的，它会。但是请记住，我们假设这个巧克力硬币政策推行在严重的经济衰退时期。在衰退中，人们不愿意借钱。如果你不是在与其他潜在借款人相互竞争，那么你完全可能在不推高利率水平的情况下借到钱为刺激计划融资。

## 听说过这样一句话吗，"天下没有免费的午餐"？你的描述听起来很像是免费的午餐。

它就是免费的午餐。例如，当奥巴马的经济顾问委员会对2009年的刺激法案的乘数效应进行估计时，他们使用的乘数高达1.6。换句话说，他们预计政府每借款并支出100万美元，美国经济将增长160万美元。

乘数为1.6是有可能的，因为雇用巧克力硬币工人所支出的每一镑，在原则上都将通过各种交易循环流通，从而进入对GDP的核算。例如，一位巧克力硬币政策的新雇员——不妨叫她安妮——安妮拿到了第一个星期的工资，她带家人去一家当地的餐厅庆祝消费了100英镑，第二天，餐厅老板比尔用那100英镑从查理的艺术画廊买了一幅渴望已久的画作，查理又将100英镑支付给戴安娜以修复漏水的屋顶，等等。如此循环往复。

## 得了吧，其中必有问题。

好吧，确实有。事实上，是有三个。

我们已经提过第一个：当你推行巧克力硬币政策时，最好确定经济处于衰退中。当你的政府支出旨在提振经济时，经济本身可能会反弹。一种方式是通过金融系统：当你支出，利率将会上升，你自己也曾说，这会鼓励人们推迟支出。第二种方式是可以对经济中的供给形成硬约束：如果你从私人部门争夺工人，燃烧其他地方所需的燃料，租赁别人看中的办公空间，那么将不会增加经济的实际产出，它只会造成通货膨胀。为了提高乘数，必须假设经济不会发生反弹，利率是零且不会增加，大批工人失业、机械闲置、建筑空置，你的巧克力硬币政策只会缩短领取失业救济金的队伍，然而产量的增加不是通胀——而是完全真实的。在这种情况下，乘数可以非常大，但只有在这种情况下才成立。

第二个问题是，如果你将刺激性支出花在错误的地方，最终的乘数可能会小于零。假设你筹集了100万英镑的税收，完全用在了为政府酒窖购买优质法国葡萄酒上——毕竟，负责国家运行会让人口渴。你的民众通过减少支出负担税收的增加——而你把他们的100万英镑花在了法国，促进了法国的经济增长，却使你的经济出现萎缩。这时的乘数就为负。所以，支持国货吧。

## 我还以为经济学家们都是自由贸易的拥趸。

我们确实崇尚自由贸易，因为它通常会带来最物美价廉的产品。但我们在此假设极端情况：由于需求不足，经济处于衰退之中，而政府试图刺激经济复苏。这种情况下，排挤外国产品对本国经济有益。

## 你说有三个问题。第三个是什么？

我们一直在讨论一次性的刺激计划。你通过征税或是借贷筹集了100万英镑，支出之后——轰隆！——经济像是被注入了一针亟须的肾上腺素。但政府项目的天性就是想要制造既得利益，他们有着强烈的动机保持现金的永久性流入。之前你已经看到了，巧克力硬币掩埋工和挖掘工工会会雇用说客、废弃矿坑所在的选区会选出代表来共同倡议扩张挖矿计划，负责这项计划的公务员会不惜一切代价保住工作，等等。这可能就叫"一失足成千古恨，再回首已百年身"。

## 如果我借了100万英镑，并将这笔钱用于削减所得税而不是为政府支出融资呢？这就能避免"一失足成千古恨"的问题了，是吗？

你可能仍然会发现，很难把税收提高到原来的水平。但一般来说，通过政府支出比退税更能刺激经济是有原因的——其中部分退税将直接进入储蓄账户，或者被用于进口，这两种方式都无法直接推动经济增长。刺激的意义在于，这笔钱会用于支出，而保证这一点最好的方法就是你把它花掉。

另一方面，减税的优势在于实施方便，而要组织队伍埋葬巧克力硬币则可能需要几个月。如果削减营业税或增值税而不是所得税，则将更直接地鼓励支出。尽管如此，理论上讲，如果你想确保支出促进了经济增长，最好的方法就是自己花钱。

## 理论够多了。在我雇用巧克力硬币工人之前，我希望能够预知它会对经济产生怎样的影响。乘数会是负的、零、1，还是1.6？证据又是什么？

恐怕这个问题有点敏感。我很支持尽可能多地使用经验证据，但说到乘数，则绝非易事——因为情况实在是错综复杂。

具体而言，不妨以美国为例。乔治·布什执政期间曾经尝试刺激计划，2008年，政府向大多数纳税人给予总规模约1 000亿美元的退税。奥巴马总统上台后，2009年上半年就颁布了8 000亿美元的刺激计划。其中，近3 000亿美元用于出口退税和其他形式的减税政策。其他部分，例如1 000亿美元的基础设施融资则并未规定在2009年支出。还有一些，比如500亿美元的学区补贴，则是用来抵消地方水平的开支削减，所以并非真的"刺激"，而是"反—反—刺激"。然后就是臭名昭著

的“旧车换现金”计划：2009年夏天，一个月内，政府向人们发放补贴——约4 000美元——用于淘汰旧汽车，购买更高效的新汽车。当时的货币政策非常宽松，美联储大量印钞，压低利率，并向苦苦挣扎的银行和保险公司提供大力支持。美国的出口市场较弱。正如我所说，情况错综复杂。所以，刺激太大了吗？太小了？这钱花对地方了还是花错地方了？有可能会增加支出或者促进投资吗？在没有刺激发生的平行宇宙，会发生什么呢？我们可以试着分析失业和经济增长的过程，并将之与刺激措施相对比，但任何结论都不是确定的。英国、巴西、中国、法国、希腊、冰岛、爱尔兰、意大利、日本、西班牙以及许多其他国家都在全球经济波动的背景下采取了一系列应对金融危机的行动，这些国家的故事与美国大致类似。但如果非要说究竟哪些政策起到了哪些作用，是很难的。

美国推行经济刺激方案后，一些较为可信的研究对其中最成功的部分（对低收入家庭和州政府的补贴）进行了乘数的测算，结果为2左右，这非常可观。但其他研究则持怀疑态度。刺激的某些部分也受到了严厉的批评。例如，一项由未来资源研究局——一家政治中立的环境问题智库——对旧车换现金计划进行了评估，得到的结论是，计划几乎只是对本来就会发生的购买起到了补贴的作用。

## 我一直认为那项计划是在浪费钱。

我同意，试图通过给本来就有购车计划的人发钱来刺激经济，听起来就很蠢。但如果他们在购车时比原计划少花了4 000美元，也许是把这笔钱花在了别的东西上。

不管怎样，你的注意力被那些凯恩斯警告过的成本—收益问题给分散了。我不是说政府不会支持愚蠢的项目，我只是认为，如果你的经济在衰退，那么即便是愚蠢的项目也可以起到提振作用。如果奥巴马提出掩埋旧车再挖掘出来，在宏观经济视角下可能更有意义。

## 好吧，我明白为什么很难确定乘数的大小了。但是，肯定也有一些估计值吧？

有。例如，国际货币基金组织（International Money Found，简称IMF）在金融危机期间的大部分时间里都认为支出乘数约为0.5。然后，在2012年下半年，他们宣布弄错了，乘数至少是0.7，甚至可能高达

1.7。

## 听起来是个相当大的误差。他们怎么可能错得这么离谱呢？

因为他们依据的是历史经验，而历史上大多数经济衰退得并不严重，时间也并不漫长。因此，在大多数情况下，政府增加开支，经济就会复苏。正如我们讨论过的：价格将趋于上升，利率亦然。但是2008年的经济衰退不是普通的衰退——我们所做的极端假设，如需求疲软、生产萧条、利率水平跌至谷底等，都在危机中一一出现。

IMF之所以闹了这么一出，是因为许多国家并没有通过增加政府支出应对经济衰退，而是选择了削减支出。自危机开始，许多国家就这一辩题呈现出两极分化的政治态度：政府是应该通过借贷来提振经济，还是应该勒紧裤带度过危机？自金融危机爆发以来，政治领导人和公众情绪都发生了改变，刺激计划和紧缩措施都经历了实施、遭受谴责、被放弃和重新实施的历程。问题在于，就像通过借贷来刺激经济在乘数为1.7时比0.5时更加有效，削减开支的破坏力在乘数为1.7时也远比0.5时严重得多。如果你的乘数为0.5，削减1英镑开支将使经济整体收缩50便士；政府少花1英镑，而私人部门会增加50便士来弥补。但乘数为1.7时，当政府支出减少，私人部门也会萎缩。

IMF承认之前没有意识到政府削减开支将对经济增长造成的损害。他们认为犯错的原因相当简单：他们分析的是相对温和的经济衰退，而这对2008年以来发达经济体遭受的严重的经济衰退不具有参考价值。IMF的历史数据其实作用不大。

## 我以为，国际货币基金组织里应该都是世界顶尖的专家，他们会错得这么离谱，让人很不放心。

确实如此，而且他们的错误非常低级。但它还不如两位加入削减支出讨论的哈佛教授所犯的错误那么低级。

## 他俩犯了什么错？

卡门·莱因哈特（Carmen Reinhart）和肯·罗格夫（Ken Rogoff）在2010年发布了一份名为《债务下的增长》（*Growth in A Time of Debt*）

的研究报告，当时，全世界的政治家们都在激烈争论是否应该发行更多债券以刺激经济复苏。根据国家增长率和他们的债务占GDP比重之间的一系列统计相关性——这是用以衡量一国政府相对于经济规模的负债水平的一种简单方法——莱因哈特和罗格夫提出的结论迅速广为流传：如果一国的债务占GDP比重超过90%，经济增长将趋于大幅放缓。

如你所料，支持削减支出的政治家们非常拥护这一结果。日后米特·罗姆尼（Mitt Romney）的竞选搭档保罗·瑞恩（Paul Ryan）在为其著名的预算提案进行辩护时提到了这一增长崩溃论，欧盟顶级经济学家奥利·雷恩（OlliRehn）也提到了这一点。莱因哈特和罗格夫教授应邀向一群美国参议员发表演讲，他们的论文被媒体反复报道。当然，人们认为文章大有裨益，因为政府刺激经济的努力就包括减税、增加政府支出和短期增加借贷额——对于许多国家来说，这意味着接近或超过债务占GDP 90%的红线比例，这听起来非常危险。

现在，让我们把目光切换到马萨诸塞大学的阿默斯特学院，在那里，一位经济学研究生托马斯·赫恩登（Thomas Herndon）正在完成一项日常任务：选择一篇有趣的经济学论文，找到数据，并尝试重复分析过程。这被称为复制练习，对于年轻的研究人员是很好的锻炼。赫恩登选择了莱因哈特和罗格夫的研究，但他很快陷入了困境：他根本无法得到《债务下的增长》文中的结果。当然，他对自己很失望，因为，他只是一个学生，而莱因哈特和罗格夫是哈佛大学教授。

最后，托马斯·赫恩登直接联系了莱因哈特和罗格夫，他们不仅把公布在网站上供大家下载的数据发给了他，还把计算结果的真实电子表格一并给了他。他发现——眨眨眼，又揉揉眼，让他的女朋友帮忙做了检查——卡门·莱因哈特和肯·罗格夫犯了一个Excel中非常基础的错误：他们漏掉了几行，因此没有用上澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大和丹麦的数据！

## 糟糕。

确实糟糕。实际上，赫恩登还就文章提出了其他几个重要问题。他发现，当加入最新数据后，文章的结果发生了显著变化。他还就研究方法与莱因哈特和罗格夫产生了分歧，谁输谁赢各有看法。当然，支持刺激计划的政治家和评论员立即将发现文章的错误引以为证，一如支持紧缩的政治家此前的做法。

双方的做法都有些夸张。一张写满不同国家不同情形的相关性数据的Excel电子表格本来就不能说明什么，因此在表中发现了错误也不能说明什么。重要的是，正如你的预期，大量债务似乎确实与较低的增长相关，但引人注目的90%的节点论断则不太可信。仅仅发现相关性并不能证明债务是导致经济增长缓慢的原因，相反，认为经济增长缓慢导致债务的论点至少还貌似可信。[2]

## 这种对数据的质疑有点儿令人沮丧。

数据和证据很重要，但在宏观经济学中，我们只是缺乏足够的数据因而无法妄下结论——所以，数据只会是争论的一部分。

可以这么想。如果真的想要进行严格的经济实验，就需要以世界上所有经济体为样本，并把它们随机分为两组：一组进行大规模财政刺激，另一组什么都不做。这样你会看到每个组增长率的变化情况。你最多只能进行这样的宏观经济实验，即便如此，也会有些数据并不准确，因为没有实施刺激的国家愿意与进行刺激的国家进行交易。如果你真的想要进行这样的实验，可以向联合国提出申请，请随时告知我你的进度。否则，我们不妨直接承认，宏观经济政策的施行方式与稳健的科学实验相去甚远，我也不认为这将很快得到改变。

对于不同类型经济体中乘数的大小，我们有一些一般性的认知。伊森·艾尔兹基（Ethan Ilzetzki）、恩里克·G·门多萨（Enrique G. Mendoza）和卡洛斯·韦格（Carlos A. Vegh）[3]所做的一项研究得出结论，国际贸易量较低的经济体乘数较大。不只是指朝鲜，也是在说美国，因为美国经济总量很大，国内市场相对于出口和进口规模更大。这是有道理的，如果你有一个巨大的国内市场，你的刺激政策就不太可能落入法国葡萄园的保险柜。（在此顺便一提，如果你将美国的出口额和进口额相加，其总额将占国内生产总值的20%~25%。这一数字对许多欧洲经济体来说大约为50%，韩国为100%，爱沙尼亚大于150%，新加坡和中国香港则超过300%。最近，经济学家都在争论爱沙尼亚的紧缩政策是否成功，这是个有趣的问题，但是对于讨论美国是否应该进行刺激或紧缩则毫无价值。）[4]

艾尔兹基及其同伴还得出结论，实行固定汇率的经济体，比如欧元区国家，它的乘数更大。这也很有道理，因为我们已经知道，价格黏性是经济陷入衰退的一个关键原因，而固定汇率是一种非常重要的黏性很

大的价格。尽管这项研究非常不容易，但还是应该——像IMF的研究一样——被归为“最好的猜测”而不是“铁证”。

## 但我需要实用建议。我知道现实并不清晰，但尽力就好。

好吧。下面就是借由财政政策的帮助走出危机的四个步骤。

第一步：居安思危，做好准备。

如果想在经济衰退时借钱，你就需要人们愿意把钱借给你，所以在经济衰退开始时你最好不要有巨额债务。不幸的是，很少有政府接受这个建议。（必须承认也有例外。爱尔兰和西班牙在危机前的债务水平都很低且在持续下降，但经济衰退过于严重，其银行体系过于脆弱，因而两个国家都不得不努力寻找资金来源。美国和日本看起来更加挥霍无度，预算赤字居高不下，债务水平也相对更高。但这两个国家都轻松找到了愿意借钱给他们的贷款人。生活是不公平的。）

经济转好时，你还需要做的一件事是寻找一些收益较好的大型公共投资项目，完成所有尽职调查，然后把它们束之高阁。这样，衰退时期你就不用把宝贵时间浪费在犹豫是建造机场，雇用清洁工还是掩埋巧克力硬币上。你所要做的就是从架子上取下一个项目，拍掉灰尘，并把它变成现实。总有值得建设的大型基础设施项目，开工早晚不定而已，最好在经济衰退时进行建设。如果你错误地判断了情况，基础设施未能对下滑中的经济整体起到任何刺激作用，起码你还有了新路、新医院或者新发电站。

第二步：当危机来临时，把货币政策作为你的第一道防线。

降息简单，相对快速，在经济复苏和通胀回升时容易扭转回来。货币政策比财政刺激更易接受，也更易于受到技术派的监管——独立的中央银行——他们较少受到短期政治因素的影响。货币政策可能足以刺激经济从不太严重的短期衰退中走出来。

由于受意识形态驱使，总会有些人支持政府增加支出，那么他们就能第一个宣称，无须思考应该直接实行财政刺激。通常他们是错的。如果经济衰退是温和型的，如果货币政策的操作空间很大（也就是说，如果利率远高于零），如果经济体规模较小且汇率灵活浮动，那他们就是

错的。如果这些条件中的某个子集成立，他们仍有可能是错的。

非常巧合的是，在最近一次危机中，利率水平确实接近于零，所涉及的经济体确实规模较大，且通常都是固定汇率，经济衰退并不温和。我们有充分的理由相信，财政刺激措施完全适用。但这些只适用于近期的严重情况。它们不是普遍真理。

相反，总会有些人讨厌政府开支，那么他们就能第一个宣称，刺激性支出是种浪费，只会阻碍更为高效的私人项目。他们通常是对的，但最近——至少根据我看到的证据——他们错了。

第三步：如果经济衰退露出时间长程度深的苗头，去架子那边取下之前定好的那些项目，马上开始建设。

许多刺激性支出计划的问题在于，计划过了太久才开始推行，地基还没打好，衰退已经结束。如果你把钱花在了没那么优秀的项目上，而经济也已经复苏了，那你的行为就只会推高通胀水平，同时经济整体的运行效率也将下降。

第四步：确保你的财政刺激项目不会让人担心债务偿还来源。

如果出现这种情况，投资者将不会愿意借钱给你，纳税人也将开始考虑为未来的税收增加进行储蓄。

在税收方面，你可以宣布暂时降低营业税或增值税。这将鼓励人们花钱，因为他们知道货币在未来的购买力将下降，同时减税也将表明将来会收回这笔钱。在支出方面，推进一次性的投资项目，如建设新的高速铁路线、修复道路坑洼等。与巧克力硬币的掩埋和挖掘不同，这类项目在经济衰退结束后将仍然有用，而且会尽可能使造成既得利益的风险最小化。

这个建议似乎非常显而易见，但不幸的是，许多政府都没能做到——他们往往在衰退期间削减投资，因为较之削减养老金、公务员的工资以及福利待遇而言，削减投资在政治上更容易做到。

**所以，让我们来总结一下，我们讨论了货币政策和财政政策，我知道了经济遇到麻烦时应该如何应对。很好。这看起来比我想象的容易多了。**

那么轮到我来搞破坏了，迄今为止，我告诉你的内容几乎全部来自于宏观经济思想中的一个流派——凯恩斯学派。还有另一派经济学家认为凯恩斯那套全是错的。他们就是古典经济学家，我们最好也看看他们是怎么想的。

---

[1] 西西弗斯：古希腊神话中的人物。因触犯众神被罚将一块大石头推上山顶，由于巨石太重，每次未到山顶就滚下去，于是他不断重复、永无止境地做这件事，西西弗斯的生命就在这件无效又无望的劳作中消耗而尽。——编者注

[2] 威利·旺卡：美国电影《查理和巧克力工厂》中的一个角色，电影中的威利·旺卡是全世界最大的巧克力工厂——旺卡巧克力工厂的天才巧克力制作者和生产商。——编者注




# 第6章
# 战俘营的经济衰退

“1945年4月，经济领域一片混乱：企业销售困难，产品价格不稳定，经济学被定义为在无限的并相互竞争的主体之间分配有限财产的科学。4月12日，随着美国第30步兵师的到来，预示着论证这一假设的时代到来。该假设是指由于每个人都可以轻易地达到自己的愿望，经济组织和活动将是多余的。”

——雷德福德（R. A. Radford）



## 那么，告诉我古典经济学家与凯恩斯有什么不同？

还记得凯恩斯的“结构性难题”吗？还记得14岁的菲利普斯在报废卡车的发动机盖下检查吗？嗯，古典经济学家们曾经一度不接受这个比喻。古典经济学家把经济视为运转良好的机器。根据这一传统，经济衰退并非经济出现故障，经济也不会像辆旧车那样崩溃毁掉。相反，他们认为，经济故障是政策错误或者受到外生冲击的结果。

## 究竟什么是“外生冲击”？

外生冲击是指从外部来影响你的经济，有可能产生正面影响，也有可能产生负面影响的因素。按照古典经济学家形象的比喻就是，如果你的卡车出现了故障，该故障和发动机无关，要么怪你开得太糟，要么就怪旁边路过的汽车。所以，拿着扳手在引擎盖下修来修去只会让事态更糟糕。

## 他们说得对吗？

与其说对不对，不如说他们的观点值得考虑。理解古典学派观点最好的方法就是分析并理解另外一次经济衰退。就像通过华盛顿保姆合作社衰退理解凯恩斯的观点一样，“二战”期间德国战俘营经济衰退事件能让我们充分理解古典学派的观点。

## 衰退又来了？战俘营还有经济？还有衰退？

战俘营里的确有经济，这是雷德福德（R. A. Radford）告诉我们的。雷德福德曾经在剑桥大学研究经济学，后来在国际货币基金组织工作。在这两段经历期间，他在德国战俘营度过了“二战”一半的时间，被释放后，他在伦敦经济学院的顶级杂志《经济学报》（*Economics*）上发表了一篇文章。开始，雷德福德将论文《战俘营的经济组织》（*The Economic Organisation of a Pow Camp*）定位于社会科学的范畴，用于分析经济机构在奇怪而又艰难的环境中以难以想象的方式产生。[1]但是我们感兴趣的是这个故事是如何刻画古典学派对经济衰退的观点的。

战俘营经济的基础是囚犯们从红十字会领到的食物和香烟包裹。这些包裹都是标准化的——除了偶尔从家里寄来的以外，每个人的都一

样。红十字会偶尔也会物资过多或者短缺，在这种情况下每个人分到的也会相应盈余或短缺。很自然，尽管囚犯得到的分配相同，但他们的偏好不同。分到的牛肉或刮胡刀片对锡克教徒们没有太大用处，法国人想要更多的咖啡，英国人想要更多的茶。

战俘营经济还是存在一些生产的：比如，有些男人愿意擦靴子或熨烫制服。有个人想做点小买卖，他推着车卖茶、咖啡和可可。到了某一阶段,他会需要注册会计师的服务，还需要向别的囚犯换购燃料。这里也有政府的规定：英国高级官员可以在战俘营建立一个商店兼餐馆，还包括娱乐设施。战俘营经济有大量的交易发生。

市场机制自然地形成了。香烟作为通用货币，便携而且质地均匀。非吸烟者，不会焚烧他们的“钱”，自然是处于明显的优势地位。（香烟并不是一个完美的货币：香烟在手指之间来回滚动可能会损失烟叶。于是完好的香烟会被保存下来，而残次的则被用作现金——这可视作对“格雷欣法则”的验证。）

除此之外，还有一个期货市场：面包在周一发放，但在周日晚上的“面包现货”与“周一面包”要进行溢价交易。甚至还有“进出口”，咖啡会通过“网络”在慕尼黑的咖啡黑市交易。

## 战俘营向德国市民“出口”商品？

令人惊讶的是，是的。有时，红十字会向囚犯提供德国平民自己无法得到的东西。当然，当有机会供应一种稀缺资源时，利润动机通常会找到交易方法。中间商非常厉害，特别是如果他们有能力说多种语言或与德国战俘营守卫关系良好，他们可以拜访不同的战俘营。

## 那么这不成了商人的天堂？

远非你想象的那样。这有一个故事：一位商人开始时拿着一罐奶酪和五支烟在营地交易，等回到自己床上时，除了他最初的奶酪和香烟，还带回一个完整的包裹。这个市场是不完美的，这也只是生活混乱的营地的一个故事（有可能被夸大）。当雷德福德抵达营地，他发现，正是这些众所周知的中间商，寻找交易和套利机会使价格趋于稳定。

尽管战俘营的价格不像集市价格波动那么大，但也会对一些因素的

出现做出反应——例如，大量涌入的新战俘通常会推高食品价格；当天气很热时，可可的价格会下跌，肥皂的价格上涨；在有人发现“葡萄干和糖可以变成一个酒鬼非凡的力量”后，干果的价格大幅上涨并保持在高位……

这些都是经济学家称作外生冲击的例子，它不是在经济体制内产生的。

## 等一下，葡萄干和酒不是在经济体制内创造的吗？或者说酒的配方是通过电报传过来的？

不是，这就使“外生”这个词变得有点儿复杂。问题的关键是，它不是我们通常由供给方和需求方组成的经济体系的一部分。举一个更现代的例子，手机的发明发生在经济体制内，但经济学家把它作为“外生的技术冲击”，这是因为大多数的经济模型通常并不包含这些事情。

战俘营经济遭受的最大外生冲击是红十字会供给的逐渐减少。这引起了经济衰退，交易量变得越来越少。但是不像保姆合作社的衰退，它不是由于价格停滞引起的。事实上，由于其被消费的速度超过红十字会供给补充的速度，香烟的价格飙升。在困难的情况下，运转良好的经济机器就应该发挥作用了。

## 为什么香烟的价格不是黏性的？

这是一个有趣的问题，就像雷德福德指出的，同样的心理倾向通常会导致黏性价格。出自集中营里某些高级官员的压力和单纯来自社会的压力，价格一般不会偏离合理价格太远。雷德福德指出，价格是一件神秘的事：“每个人都知道那是什么，但没有人能解释为什么它是这样。交易价格变化太多会受到英国高级官员的谴责，同时他们也面临着来自普通囚犯的压力——囚犯会变得愤怒，就像我们之前看到的来自丹尼尔·卡内曼的量化研究。

尽管人们对飙升的价格感到愤怒，但交易仍在继续。

我怀疑原因是这样的，在正常的社会生活中，社会压力比实际交易的便利更重要一些。然而在绝望的战俘集中营，社会压力并没有比渴望得到面包或香烟的愿望更强烈，不管以什么价格。雷德福德说，不管是

什么原因，“价格随着香烟供应的变化而变化，并不按照道德理论保持固定不变。”

我知道将战俘集中营和保姆合作社进行对比听起来很奇怪，但我认为这可以阐明很多当代经济学家的观点，比如，是应该采取刺激还是紧缩政策的问题。

**让我们看看二者的区别：保姆合作社的衰退是因为人们想做的交易被阻止，战俘集中营的经济衰退是因为有太少的可交易商品。**

用经济术语重新阐释二者的差异，保姆合作社的衰退是需求的失败，是由于合作社经济的管理制度设计造成的。集中营的衰退是供给的失败，这和集中营本身的经济没有任何关系，它是由于红十字会过少的供应这种外生冲击造成的。

**但现代经济并不依靠红十字会。请讲述一些最近的，真实发生的外生冲击的例子。**

我已经提到过手机的发明，这提醒我们，这些外生冲击可以是坏消息，也可以是好消息。另一个是中国的迅猛发展，对其他国家的经济产生了巨大的影响——例如，进口制成品的价格下降，政府债券的利率的降低。再一个是日本的地震和海啸，造成近两万人死亡并摧毁了日本大量的生产性基础设施，包括众所周知的福岛核电站。

但最重要的外生冲击可能是20世纪70年代的原油价格变化，这一事件也被称为“石油危机”。第一波发生在1973年年底。埃及和叙利亚对以色列发起突然袭击，以色列的反击得到了美国的支持。在这种背景下，阿拉伯石油输出国组织（OPEC）的成员宣布禁止石油出口。石油价格迅速翻了一番，以致后来经过近几十年的缓慢下降，仍然是近一个世纪以来的最高水平。这对耗油汽车满地跑、主要依靠燃油发电站发电的西方经济体产生了重大影响。第二波危机开始是在1979年，伊朗突然中断石油供应，紧随其后的是1980年的两伊战争，石油价格又翻了一倍，达到19世纪60年代以来的最高水平，此时石油已经与全球能源结构无关。

石油危机严重打击了西方经济体，使西方经济体在20世纪70年代陷入了严重衰退，滞胀——经济增长停滞的同时伴随通货膨胀——进一步

加剧了美国和英国在20世纪80年代初期的衰退，财政当局也把降低通货膨胀作为首要目标。

但危机也严重打击了当时作为宏观经济学的主流学派的凯恩斯主义。甚至很有影响力的自由市场批评者米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）也曾在20世纪60年代采用凯恩斯的范式分析衰退，尽管他得出了完全不同的政策结论。2石油危机对经济学家们来讲也是一个冲击。传统的凯恩斯主义者想到的补救措施就是通过印钞票来刺激需求，然而这往往适得其反，通货膨胀加剧但消费需求并没有增加。不足为奇的是，整个事件引起了人们对古典经济学者的兴趣，也恰好佐证了他们："经济就像机器一样运转得很好，但可以通过外生冲击破坏"的观点。

在1990年萨达姆·侯赛因（Saddam Hussein）入侵科威特时也曾有过一次小型的石油危机：尽管价格冲击只持续了几个月而不是几年，石油价格还是翻了一番。美国、法国、英国和日本都遭受了经济衰退，这是巧合吗？即使是2001年的美国经济衰退和2007～2008年的全球金融危机之前，石油危机也曾出现。大多数经济学家并不认为石油危机是这两次衰退的决定性因素，但有一些经过仔细研究的经济学家认为这些石油价格冲击是衰退的重要组成部分。

所以现在我们依然坚持外生冲击的观点。这样的冲击影响供给，但不影响需求。他们改变经济的生产潜力，消极地或积极地改变，经济将会以各种各样的方式进行调整。这可能涉及数年的波动，就像钟摆在受一次推力之后来回摆动几次。古典经济学家认为我们应该抵制菲利普斯在冲动之下修复经济的行为，因为那在20世纪70年代会取得背道而驰的结果。我们应该放开干预的手，让经济自行调整。

## 那会让我的工作——调控经济变得非常简单。但是我应该听从古典经济学家的观点吗？

保姆合作社就是最好的不应该听从他们观点的证据。合作社的衰退与合作社自身生产潜力没有任何关系，他们的生产潜力是客观存在的，这种潜力没有被利用起来与外生力量没有任何关系。这就是经济机器的失败，它只能自行修复一些非常成熟的经济。

我们需要回答的问题是，更多的衰退是保姆合作社衰退类型的还是

战俘集中营衰退类型的。

当我们试图理解经济时，我们是否应该一开始就假设它运转顺利，像集中营一样，但会受到外生的冲击或者受制于错误的政策？或者我们的出发点应该是经济本身，就像保姆合作社一样容易发生故障，而且需要菲利普斯这样的修理工来使它保持运转良好？

另一种解决困境的方法是明确限制经济产出、供给或需求的因素。法国古典经济学家萨伊（Jean-Baptiste Say）发现了“萨伊定律”，简单地说就是“供给创造需求”。在集中营的环境下，这意味着：“不要担心定价系统，担心红十字会的包裹是否已经到达。”

## 但是在现实经济中，供给一定会创造自己的需求吗?

如果价格调整不够顺利，供给就不会创造自己的需求。生产商品和提供服务的生产商，将会以合适的价格出售这些商品和服务。如果商品和服务的价格崩溃，那么生产者的收入会随着商品和服务价格下降而下降。随着物价和收入同时下降，实际上没有人变得更糟糕了。萨伊定律告诉我们，一个经济体不可能产生普遍过剩的需求，因为价格会调整，直到供给符合需求。如果你相信这一点，那么经济会衰退的唯一原因就在于供应有问题，就像战俘营。战俘营的经历与古典经济学家关于衰退的观点是一致的：价格调整，市场出清。但是由于外生的冲击，这并没有那么容易，如果政策不能发挥作用，会让事情变得更加糟糕。

## 难道萨伊没有听说过保姆合作社的衰退?

是的，他死于1832年。那篇文章发表晚了145年，以至于萨伊不能从该案例研究中受益。

保姆合作社的衰退是凯恩斯准则的例子——需求不足导致供给不足。如果消费者不愿意消费，而是选择储蓄或者偿还他们的债务，物价不降的话他们不会改变自己的想法——或许降价的话他们才会消费，但价格通常具有黏性。商业投资可能需要经济衰退，但当商店、工厂空空如也时，他们又怎么会投资呢？

按照凯恩斯主义的观点，经济衰退只是因为有太多潜在的卖家但没有足够的买家——保姆合作社就是这样的完美例证。很多人都想当保

姆，所以供给不是问题。但是很少有人想真正使用保姆，因为没有足够的保姆券。保姆合作社的衰退纯粹是由于需求不足。

## 至此，我们已经找到了一个符合萨伊定律的例子，也找到了一个符合凯恩斯定律的例子。这意味着这两个定律都不是绝对正确的定律。

这就是社会科学，你期待的是什么样？有时，经济产出受到对产品和服务需求的限制（凯恩斯定律），有时又受潜在产出的限制（萨伊定律）。

## 那么是否有调和二者观点的方法？

还真有。事实上，对于许多经济学家来说并不需要调和任何事情。经济体有时遭受需求冲击，有时受到供给冲击。凯恩斯主义和古典主义的观点是否有用，这取决于所处的环境。现代宏观经济学的大部分是某种古典和凯恩斯主义之间的综合，但这技术含量太高了，让我们不得不担心。

但也有一个很简单的方法来调和这两个观点。我们需要引入一个你经常听到的经济学概念——“短期”和“长期”。

大多数经济学家认为，在短期内凯恩斯定律更适用。许多经济衰退是由于需求不足，而且需求不足可以通过正确的政策来解决。同时，从长期来看，萨伊定律更有效。最终的经济产出是由其供应商品和服务的能力来决定的，只要有足够的时间，需求将会迎头赶上，潜在产出也将会实现。

即使这过于简化——20世纪70年代的石油危机发生得非常快，但它们属于古典主义问题，凯恩斯的改善需求方案并没有帮助——不过，“短期凯恩斯，长期古典主义”仍是一个不错的经验法则。

## 因此，现在我们需要知道“短期”到底是多短？凯恩斯不是说过“长期我们都会死”吗？

他确实说过。这是一个有趣的调和，并不是从长远来看一切都会好的，因为短期也可以很长。最近，保罗·克鲁格曼认为，实体经济像保姆

合作社一样，短期也可以变成长期，除非采取政策行动。

其他人不同意，他们认为如果一个经济体正在遭受长期的危机冲击，这并不是需求问题，而是因为经济体的供给潜力受损。英国预算责任办公室（Office for Budget Respon Sibility，简称OBR）——独立监管政府支出项目的部门——曾经认为，银行业危机对英国的经济会造成永久的伤害，例如导致健康的公司破产。如果OBR是正确的，然后采取克鲁格曼教授的补救措施——花钱来刺激需求——填鸭式的扩大购买力，经济将无法实现复苏，反而导致通货膨胀，或者是进口增加，或者两者皆有。

## 你的意思是短期和长期并没有那么容易区分，专家也很难判断我们处于哪个时期？

恐怕是如此，这其中存在很多分歧。其中很多是很具有技术性的——最好的模型策略是什么？哪一种简化是合理的？但是真正的分歧在于诊断问题是什么，即需求不足还是供给不足。这一点很关键，因为这将决定当局采取什么样的解决方案。

## 好有意义啊。

是的。如果你认为我们正在遭受凯恩斯主义经济衰退，那么你的补救措施很简单：首先，采取扩张的货币政策，降低利率和印发货币。如果你担心这可能还不够，那么就减税或增加支出，就像前几章所述。

另一方面，如果基本问题是供给问题，那么就是古典主义经济衰退，你的解决方案也是完全不同的：削减支出和提高税收，因为经济潜力已经萎缩，你最好调整适应新的现实，并且要思考是否有什么措施可以扩大经济的长期供应潜力。因此，这里的风险相当高，这或许可以解释为什么偶尔的分歧是相当激烈的。

## 我明白。因此，如何判别经济体是在遭受短期的需求不足还是长期的供给不足，不是那么容易的一件事，要不经济学家也不会花大量的精力来辨别。

当然，你是正确的。这没那么容易。跟着我进入下一章吧。




# 第7章 产出缺口

一个数学家，一个统计学家和一个经济学家竞聘同一岗位。

面试官问数学家，“2加2是多少？”数学家回答道：“4。”

接着，面试官问了统计学家同样的问题，统计学家回答：“在10%的置信区间内，均值为4。”

接下来，面试官叫经济学家来，问：“2加2等于多少？”经济学家转身锁好门，俯身在面试官耳边低语：“您希望它等于多少？”

——故事一则



### 你本来不是要讲集中营衰退和保姆合作社衰退的区别吗？

是的。经济学家使用“产出缺口”一词——实际产出和潜在产出之间的差距。其基本思想是，如果我们是凯恩斯主义者，在保姆合作社衰退背景下，存在着闲置产能，在适当的刺激下这些产能能够被利用起来。这样就存在着产出缺口，即实际产出和潜在产出之间存在差距。

### “潜在产出”听起来又像是个很难理解的概念。

恐怕的确如此。潜在意味着怎样的环境呢？是中央银行发行了更多的货币吗？是雇主对市场更有信心吗？是工人有能力了解到职位空缺并且能即刻入职吗？是愿望都能实现吗？

然而，事实并不令人满意，“潜在产出”只是一个名义数值，需要人们做出猜测。不可避免地，人们的猜测很可能是基于先入为主的看法。信奉凯恩斯模型和衰退理论的经济学家会倾向于认为看到了经济的萧条，偏向古典的经济学家则认为，按照定义，在经济运行顺畅的情况下，实际产出和潜在产出是一样的。因此，如果出现某种经济衰退，按照定义，一定是经济体的潜在产出有所下降。

但经济不是这么简单。我们用以下四个主要指标衡量产出缺口的大小，缺口小说明是供给不足，缺口大则说明是需求不足，因此应该采取刺激措施。

第一，趋势。现代经济一般具有特定的增长率，该增长率与人口（儿童长大成人，开始找工作）和新技术以及逐步采用日益完善的工作方式有关。如果经济增长突然跌破这一增长率，这表明存在着产出缺口。产出缺口将一直存在，直到经济的增长足以弥补这一切。

例如，假定你的经济一直保持3%的年率增长。如果出现了短暂的衰退，也就是几个月的经济萎缩，造成这一年的经济增长为零。那么在这一年年底，首先估计产出缺口将达到3%，意味着经济本应该增长，但实际上并没有。假设第二年经济仍然疲软，仅以2%的速度增长——增长率仍低于趋势水平。现在的产出缺口为4%，反映出实际产量的持续下滑，未能跟上人口增长的速度以及我们对新技术进步的合理预期。但不要担

心，在接下来的两年里，每年的增长率都是5%。产出缺口消失，经济增长弥补了本应有的发展，一切回归正常。所有经济刺激——减税，扩大支出，低利率——都将取消，因为从现在起，经济刺激将无法帮助经济持续复苏，反而会导致通货膨胀。

## 先等等——如果你假定产出的趋势是平稳的，那么基本上就是假设所有的经济衰退都是凯恩斯主义的。是不是？

你的想法很敏锐。平稳趋势学说假定经济体将遵循潜在的平稳过程发展，一旦偏离就需要通过刺激回到正轨。古典学派对衰退的看法则是潜在产出和实际产出的发展趋势一样，都并不平坦——根据这种观点，观察趋势并不是非常有用。

然而，近期的危机表明，这种古典学派观点的有效性很有限，尤其当经济发展严重低于趋势水平时。例如，在英国，正常的年增长率超过2.5%，但在2008年末经济急剧萎缩，到2012年底，经济增长率几乎下降了15%，年增长率远低于2.5%，产出缺口不断扩大。

这时，强硬的古典经济学家会认为：形势艰难。趋势水平产出大幅下降导致潜在产出也出现等量萎缩。大多数人看到这些数字后会很难相信潜在产出会在如此短的时间内下降这么多——大量工厂和办公室突然就空了并且没有人愿意再使用。较小幅度的下降，尤其是逐渐落后于趋势水平的下降，很可能表明趋势本身已经改变了。但是在短短的几年里下降15%似乎降幅巨大。如果经济衰退严重，那么一定存在需求问题，这时采取刺激措施将会有助于产出快速恢复，至少也是部分恢复。

第二，考察产出缺口是否真的存在可以参考失业情况。如果突然有大量失业者，这无疑是经济体系疲软的明显指标，也就是说，失业是应该实行刺激的强烈信号。

现在，坚定的古典派又会说：别急，失业者确实存在，但至少在现在，还不能雇用他们。经济发生震荡，旧的技能不再使用。工人们需要时间，也许还需要重新接受培训才能转入另一个领域，找到新职业。单纯降息或者减税并不会有什么作用，这事关耐心，不需要刺激措施。工人不可能在一夜之间改变职业，直接雇用这些工人掩埋和挖掘巧克力硬币的做法不可持续：虽然能将他们从失业的统计数据中删除，但这也只

会延迟痛苦的调整过程。所有尝试刺激的措施都将被证明是错误的。它们只会造成通货膨胀——正如我们在20世纪70年代看到的那样，通胀水平很高，经济增长缓慢，许多人都在寻找工作。

## 肯定有办法弄清到底是否可以雇用失业者。

确实。这种古典的结构失调现象有着如下特征：某些行业伴随着充分就业和工资上涨的繁荣拼命招募工人，而其他行业则停滞不前。但在2007年美国爆发的经济危机中，大多数经济部门的失业率都急剧上升，大多数岗位的工人的失业率也急剧增加。作为凯恩斯学派观点的传播者，保罗·克鲁格曼认为这场危机是需求出现问题的典型例证，而并非结构性冲击引发的经济衰退。[1]

在英国，情况更加令人费解。失业率也有所上升，但其严重程度远低于基于这场经济衰退的预期。这其中的逻辑在于单个工人的生产率下降了，其影响是巨大的——如果画出过去40年左右的经济产出与就业增长间的关系图，你会惊讶地发现，通常情况下二者密切相关，而在经济衰退期间二者又相去甚远。现在，部分是由于兼职工作的盛行，部分是由于“劳动力囤积”现象——公司客户减少，但在对员工的解雇费和之后重新雇用非熟练工人的费用进行衡量之后，有很多公司选择不解雇业已成熟的工人。但这不是故事的全部，因为一旦经济恢复低速增长，雇主就开始迅速招聘，这时如果存在劳动力囤积，就会出现招聘暂时停止的情况，因为雇主已经拥有大量未充分就业的工人。

这一切都表明，英国工人的生产率比以前要低，这就意味着结构性问题的存在——与美国的情况不同，结构问题是其经济衰退的一大固有因素。英国的情况似乎是生产率较高的产业被迫收缩，而生产率较低的产业却在发展。也许英国遭受结构性破坏的情况并不令人吃惊，因为该国严重依赖于金融服务，而自银行业危机后，金融服务业一直在不断动荡。

## 你说过有四个方法能看出是否存在产出缺口。另外两个是什么？

你可以向公司发放问卷，询问是否存在闲置产能。英国的答案很明确：尽管实际产出和趋势产出之间存在很大差距，但公司表示不存在闲置产能。这本身就昭示着结构性问题的存在，也就是一场古典主义的战

俘集中营式的经济衰退。它表明，货币和财政刺激将不会有多大的帮助。然而仍然很难判断。也许公司在某种意义上是“超负荷”的，他们所有现有的工人都超负荷了，但一旦拥有更多的客户或者从银行获得了一笔价格合理的贷款，他们可以很容易地雇用更多工人，扩大生产。

考察衰退到底是凯恩斯型还是古典型的最后一个指标是通货膨胀。如果通货膨胀率长期下降，则意味着需求疲软。如果通货膨胀在上升但经济增长缓慢，这表明问题出在供应上。即使是通货膨胀也不能完全保证判断准确——通胀也会受到其他因素的影响，比如油价。

## 这四个指标似乎特别令人信服。

你没想到会这么容易，是吗？如果我们像了解造桥一样了解经济政策，那就不会存在这么多的争论了。

事实是，存在着一个根本性问题阻碍了我们判断经济衰退到底是由需求疲软造成的——也就是保姆合作社经济衰退——还是由供应不足造成的，也就是集中营衰退。不能单纯地观察需求或者供给中的某一项。一位伟大的古典经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）曾经说过，想判断到底是供给还是需求造成了衰退，就像判断是剪刀的哪一边剪碎了纸张。

实际上，情况甚至比这还要复杂——因为与剪刀的两边相比，需求和供给之间的边界本身就有点模糊。如果经济由于需求的问题出现萎缩，最终可能也会引发供给产生问题。例如，在保姆合作社问题中，可以想象家长们由于很难找到保姆而沮丧地退出合作社，转而安装家庭监控。然后，他们也无法再能照顾别人的孩子：这次经济衰退最初与经济的供给能力无关，但最终却削弱了供给能力。

在一个更复杂的经济中，技术工人可能移民；公司倒闭可能导致制度方面认知的流失，这些很难被新创业的公司取代；机械可能生锈；工厂和办公楼可能失修；工人可能会由于长期领取失业救济金而失去了工作热情或是工作技能；或者只是雇主的信心缺失，不愿意再给失业者机会。由于所有这些原因，短期由需求主导的经济衰退可能会变成长期对供应的伤害。

例如，一家企业破产时会出现四分五裂的局面。工人将失业；商

店、工厂或办公室将闲置；破产企业的供应商将出现产能过剩。原则上讲，员工、闲置的办公场所、过剩的产能都是可以迅速转移到新目标的供给。但实际上，这种转移需要时间，也需要对资源的大笔投入：工人们可能需要重新培训，办公场所需要拆除和重置。短期内需求的不足造成了中长期的供应缺乏。

## 先等等。如果需求影响了供应，这样的困境真的还会产生吗？为什么不在短期使用凯恩斯的方法处理所有的经济衰退，而非要等到长期再以古典的视角看待供给存在的问题？

这个想法有很多要解释的地方。经济学家喜欢强调他们之间的分歧，但奉行凯恩斯主义的刺激方案——无论是财政还是货币——与关注结构性改革之间通常并不存在矛盾。

对于这种这种虚假困境的讨论，可以参考《纽约时报》（*New York Times*）专栏作家大卫·布鲁克斯（David Brooks）于2012年5月发表的《结构革命》（*The Structural Revolution*）一文。布鲁克斯将世界分为“周期学派”和“结构学派”。周期学派代表布鲁克斯版本的凯恩斯主义，结构学派则代表古典主义。从某种程度上说就是这样。不过，布鲁克斯担心他的周期学派忽略了核心问题，即该学派“认为政府支出的水平是决定经济增长速度的关键因素”并且试图以发债“掩饰”结构性问题。

## 这听起来确实很像你所说的。

布鲁克斯的专栏很有魅力，因为它听起来是对的，但其实是错的。在所有经济衰退中，关于需求的问题有多大（进而应该实行刺激），供给的问题有多大（进而无法通过刺激解决），总存在着一个问号。但通常这不是个非此即彼的问题，而是一个短期和长期的问题。从短期来看，大多数经济衰退都包含凯恩斯主义的元素，应该通过刺激解决。顺便说一下，通常刺激措施来自中央银行而不会是额外的政府开支。从长期来看，考虑通过结构性手段提高经济的生产能力总归没错。

事实上，你甚至可以一箭双雕——例如，在经济衰退期间选择扩大支出用于恰当的基础设施项目，如建设铁路，公路维修或提速宽带网络等。在短期，该政策能够帮助那些失业者重新就业，在长期则能够结构性提高经济的产能。

要同时达到长期和短期的目标确实存在着风险。如果你雇用工人掩埋和挖掘巧克力硬币，就不会再去扩大经济的生产能力。正如我们所看到的，在经济运行良好时，财政刺激计划规模可能很难回到衰退前的水平，这将使债务慢慢累积到过高的水平。包括美国和英国在内的很多国家在大萧条前的债务水平很合理，借款时也承诺只是为了在经济正常运转时维持政府的运行。这并不是个好办法——公平地说，实际上这也不是凯恩斯主义的办法。

至于结构性改革，增加经济的潜在生产能力似乎永远都不会错——如果是一项不错的基础设施项目，这话就没错。但我们还经常听到的另外一项结构性改革，即修订法律，让雇主能更容易地聘用和解雇工人。从长远来看，这也会让经济运行更为顺利——雇主招聘时会更随意，既能给年轻没有经验的工人一个机会，又不用冒太大风险。但如果是在衰退期间这么做，短期会造成什么影响呢？它将导致雇主解雇更多的在岗员工，需求立即受到进一步的抑制，经济衰退期延长。这项改革政策的好处是更快地增加就业，但只有到长期衰退时效果才会显现出来。

## 听起来你的意思是说，经济繁荣期，我应该做个坚定的右翼混蛋；经济衰退期，再做个软心肠的左翼两面派。

这主意不坏。经济繁荣期是个削减支出偿还债务的好机会，也可以通过减少不必要的法规使市场更好地发挥作用。这些都是右翼的主张。然而，经济衰退期再这么做就不太好了。这时最好保证支出水平，增发债务，投资大型的基础设施项目。

不幸的是，似乎我们往往都在做着相反的事：在繁荣期，我们认为可以选出左翼政府改善劳动保护，建设大型公共项目，这往往会导致债务增加；而在经济出现问题时，我们又选出右翼政府，削减赤字，废除投资项目和劳动保护法规，这些都只能加剧衰退。

正如我们在第1章看到的，我们应该关注衰退的最主要原因在于其所带来的人力成本。我认为是时候把注意力放到认识失业上了——这是个让人百思不得其解的议题。




# 第8章
# 失业的发明

“一般人不会一天24小时工作，除非是被逼无奈。如果人们愿意的话，会有许多工作可做。”

——亨利·福特（Henry Ford），1931年3月[1]



## 失业为何让人百思不得其解？

这是经济学的最基本的问题之一。不过如果使用经济学最基本的概念之一——“供给和需求”——来解释的话却没那么简单。从理论上讲，如果企业想要更多的工人，他们应该提高工资。如果他们想要更少的工人，他们应该降低工资。如果失业者希望得到工作，他们应该能接受较低的工资。如果他们仍然失业，那一定是因为他们已经决定宁愿什么也不做，也不愿意拿低工资。如果遵循这一逻辑，经济衰退将只是悠长的假期——失业者不满意企业愿意支付的工资，然后他们宁愿选择休假，并且等待工资上升到一个可接受的水平后再继续工作。

一些更坚定的古典经济学家似乎接受这个说法。但这个观点很难站得住脚。一方面，我们知道工资往往不会在经济衰退期间下跌：公司将解雇一些人，并维持其他员工的工资水平不变。因此很多失业者对此极为不满。如果认真地把心理学研究引入到幸福和经济范畴当中，你会发现钱本身对人们生活的满意度影响甚微，但是否保有一份工作则是更为重要的考量因素。所以我们很难相信员工会辞职是因为他们对报酬不满。

但是，如果真的想要找到证据证明，简单的供给与需求的故事遗漏了什么，那就让我给你讲个亨利·福特的故事吧——他就是“发明”失业的人。

## “发明”失业？难道不是发明工厂生产线，或是福特T型车吗？

也包括那些——好吧，这是一种夸张的说法。但它有着真理的内核。故事开始于1914年，亨利·福特，福特汽车公司的创始人和大股东，引入新的一天5美元的最低工资标准——这个水平是以前工资的两倍以上——同时将一天9个小时减为8小时工作制。结果，每天有成千上万的人冒着底特律的严寒涌向福特工厂，希望能找到一份工作。终于有一天发生了暴动，警察为了驱散人群甚至动用了高压水枪。人们湿透的衣服在远低于零度的环境下几乎瞬间冻结，然而等到衣服干了或者换完衣服后他们又继续回来在工厂外排队。

应该说，新的工资标准并不适用于每一个人：在6个月的试用期

内，如果职工没有达到福特的家长式团队的要求就会被辞退；女性也被排除在外，这在当时并不意外，同时福特公司告知《纽约时报》，任何一位身为户主的女性员工都可以得到每天5美元的工资。尽管存在种种问题，多数的福特职工还是得到了5美元的工资标准。这在当时是个惊人之举。2

## 可不是。他一定是非常想招到好工人对不对？

事实并非如此。这当然是供给与需求理论所导致的结果，但只有很难招募到合适的人才，福特的工资上涨才有意义。我们可以想象，在底特律快速扩张的汽车行业中，竞争者哄抬工资——劳动力市场日益红火，工资在短时间急剧上涨。但现实情况并非如此。当时，底特律的劳动力市场并不火热，经济正处于衰退中。在亨利·福特实施5美元工资前两年，该地区需要被救济的穷人数量几乎翻了两番。

因此福特并非为了用高工资击败他的竞争对手，他的竞争对手也不需要立即出价高于他：一位乐观的竞争对手告诉《底特律新闻》（*Detroit News*）："福特工厂只能解决这么多就业，之后的其他人必须在现行工资标准下去其他工厂求职。"换句话说，福特聘请够想要的工人后，他的竞争对手依然将能够以市场工资水平雇用其他工人，而这一工资水平甚至比福特给出的一半还要低。

我们可以看到，福特汽车并不想鼓励更多的申请者，实际上他还阻止了很多申请者——这并不奇怪，当有过多申请者时，工厂门口就会出现骚乱。当来自全国各地的工人云集底特律希望在福特工厂工作时，公司宣布，它不会雇用外地工人。福特公司还拒绝了几家向工人收取费用并代为投递申请的中介公司。

而且这并不是因为福特只想雇用技能出众的工人：毕竟，他已经系统性地逐步解雇了工厂中高度熟练的工匠。5年前，三分之二的福特的员工都是熟练技工，工厂更像是各自独立的作坊集合，每个人负责将其他厂商生产的各种零件进行精心加工，组装成为真正的手工制作的车辆。但当他引入5美元工资后，福特一扫此前的工艺，以高度自动化的方式实现了单一类型的汽车制造：T型车诞生。员工增加了30多倍，而产量的增加也大致相当。福特新的汽车生产系统需要大量的半熟练工从事重复性任务。他需要驯服的工人像机器一样一遍又一遍重复被安排做的事情。（一名工人抱怨说，工作单调得他快疯了："如果再安装86号

螺母86天，我将变成庞蒂亚克精神病院的第86号神经病。”）公司最不需要的就是生产T型车时代之前的熟练通才，尽管他们兼具经验和想法，这这样的工人已经不符合当时的需要了。

总之，这一切都显示劳动力市场没有那么火爆，当然，这也不是福特给付高标准工资的原因。

## 嗯。也许福特想要获得慈善家的名声？

这是另一种似是而非的冠冕堂皇的理论。他毕竟是个有钱人，5美元工资让他名声大噪——福特在之后的几个月内频频登上《纽约时报》的头版。

但有几个理由对这种解释提出质疑。尽管5美元工资发布于底特律当地的媒体上，公司并没有大肆宣扬，而且国内和国际社会的关注似乎来得很突然。当时福特的公司刚刚进入全盛时期，如果真的想投身慈善事业，这相当于比尔·盖茨在1985年左右就将目光投向全球贫困问题，而不是在微软真正确立了软件巨头的地位之后。鉴于5美元工资出现在福特的职业生涯早期，这笔善款可不小：加薪大约占了公司盈利的一半。亨利·福特并非福特的唯一股东，他仅仅是大股东。如果他真的决定将一半的公司盈利投入这个巨大的自我吹捧项目中，他可能会被小股东们起诉。（这种事的确发生过，道奇兄弟就曾经把他告上了法庭，不过是在多年之后了。）总之，如果福特真的想成为慈善家，可能会在事业有成之后，也会更多地进行宣传，而且会用自己的钱而不是公司的资源。

最具说服力的证据是，福特本人一再声称，他的5美元工资目的不在慈善，而是为了赚钱。这是个奇怪的声明，同时抹杀了他社会改良家的名声。相反，福特称5美元工资为“我们做过削减成本的最佳举措之一”。

## 好吧。给我讲讲这么没必要的高工资是怎么降低成本的。

答案在于福特的离职率。1913年，引入5美元工资的前一年，福特工厂不得不雇用5万多名工人——但工厂只有13 500名员工。数以万计的工人辞职，他们的岗位不得不被替换。工人平均仅会待上3个月。在一个月——1913年3月——的时间内7 000多名员工因种种原因离开公

司，超过了员工数量的一半。其中大多数是不辞而别：成为“五日工”。这个词专门用于形容那些连续5天旷工，被自动视为辞职的人身上。

如此高的离职率只是问题的表象而非实质。离职率可能是破坏性的，但并不十分严重，因为新员工很容易雇用，也可以很快进行培训上岗。深层的问题在于福特工人对工作非常不满：工时过长，工作单调乏味，工资很差，工厂老板们——根据内部资料显示——蠢得讨厌。因此，工人出现懈怠倾向，旷工，经常跟车间主管吵架，甚至扔扳手破坏生产线。当经济运行良好时，很容易在别的工厂找到类似的工作，所以没有工人担心被解雇。可想而知，这里的工作环境管理得并不好。

1912年，亨利·福特一直在跟珀西瓦尔·佩里（Percival Perry）讨论这个问题。佩里是福特在曼彻斯特特拉福德公园厂子的负责人，这是福特汽车公司在英国的唯一阵地。佩里告诉福特，自特拉福德公园工厂开始运营起，他就在执行每周约1.5英镑的现行工资率。这足以招聘到工人，但并不够那些工人养活家庭。这样一来，他们会因饥饿分心，缺乏积极性。所以佩里决定将工资翻倍，支付所有工人一星期3英镑的薪酬。他称这种做法为“高工资和直接工资”，它大大提高了工作效率。福特听了佩里的建议，然后回到底特律也使用了同样的策略。

亨利·福特采用佩里的“高工资和直接工资”政策带来了三个影响。首先，工人们的生活标准获得了提高，并有可能保证一个家庭的开销，同时在福特社会部的监督下，他们不太可能在喝酒上花太多钱。其次，工人可能会对福特汽车公司由衷地感激，因此全身心投入制造汽车的工作中。第三，福特的一天5美元工资制意味着工人的机会成本突然增加。他们在福特的工资是别的地方的两倍。因此，他们有充分的理由努力按照指示工作。当时有工作记录写着，“工人们绝对温顺”。

正如特拉福德公园的之前的情况一样，此举获得了巨大的成功。正如你所期望的那样，劳动力离职率大幅降低，但真正的成功在于劳动生产率大幅度提高。福特支付给工人工资增加，但得到了更大的回报。工厂生产的汽车增多，盈利在经济衰退时期也保持了上升。

### 这很好。但这不能证明福特“发明”了失业。

好了，本章以简单的供求来谈论失业开篇，在某种意义上这很像亨利·福特在1914年前的安排。他所在的劳动力市场看起来就像经典教科书

中描述的一样。在这种“完美”的劳动力市场，工人可以自由流动，雇主也可以。工资稳定在一个“现行工资水平”——用福特的对手的话来说——在该水平上，谁想要一份工作都可以找到。作为一个工人，如果想要休假，你可以采取恕不通知的做法离开工厂，然后直接前往海滩。（用福特的行话来说，你就是个“五日工”。）回来之后，你只需在旧雇主或别的雇主处再找一份工作——受雇于谁并不重要。你的老东家也不在乎你是否会离开，因为他很容易就能雇用到像你一样的工人。

现在，仍有一些类似的市场的工人不管现行工资水平如何，都愿意工作。但真实的劳动力市场其实已经完全不同：订立合同前，雇主和雇员都需要进行大量准备工作，特定企业的经验和培训会非常抢手，而且通常双方都会希望劳动合同能够长久。

因此，一天5美元的神秘之处不仅仅是个商业研究案例。它告诉了我们一些有关经济的重要知识。因为福特——或者更确切地说，佩里——发现了雇用工人时，使市场完美运转的因素并不一定符合商业直觉。

当福特设立了一天5美元工资制后，工人们不再像古典教科书中描写的那样，处于随时离职随时入职的完美劳动力市场中。劳动力市场变得极不完美，不过这些工人们是幸运的一方。工厂薪酬远高于市场水平。工厂外面失业工人大排长队，忍受着警察低于冰点的水流冲击。失业者和工人们在技能或工作意愿方面没有区别，因此能留下来工作的工人们觉得自己很走运，所以他们会十分努力以保住饭碗。失业者则只是不走运而已。

经济学家称珀西瓦尔·佩里的“直接工资和高工资”政策为“效率工资”。效率工资比竞争市场的工资更高，但出于所有我们讨论的理由，仍然符合商业直觉。效率工资对很多人有利。对雇主来说，能够获得忠诚而积极进取的队伍。对工人来说，他们有份好收入。但由于效率工资高于供求相等时的工资，就引起了一个问题：雇主雇用效率更高的工人，往往会减少工厂所需的用工人数；同时，因为更高的工资和更好的条件，更多的人会想工作。这时供给和需求的基本思路就派不上用场了——因此我们可以准确地预测出，基于商业逻辑，效率工资意味着更多的求职者和更少的就业机会。

因此我半开玩笑地说，亨利·福特“发明”了失业。当然，失业在福特

之前就存在了，但福特体系是失业的新的重要来源。通过建立效率工资，他造就了想要工作但是由于运气不好找不到工作的人。你应该记住，下次有人说失业都是为游手好闲是不对的。

## 我明白了。所以，如果失业是纯粹的运气不好，那向失业者慷慨提供福利才是公平的。是吗？

呃——等一会儿。说不应该谴责失业者游手好闲的同时，我们也必须认识到人的本性。如果盲目提高失业者的保障水平，就不得不提防，更多的失业人员将贪图安逸从而在找工作时投入更少的精力。

这两个因素——效率工资和失业保障——造成了经济学家所说的“结构性失业”。每个人都将失业归咎于经济衰退，当然在经济衰退中，我们往往会看到更多的工人下岗和更少工人得到雇用。但是，结构性失业一直存在，即使是在经济蓬勃发展时——这些人不能得到福特式的工作，因为工资被刻意提高了（或有时是因为《最低工资法》所设定的法定值太高），而且会有人想依靠失业保障生活而不愿工作，或者，至少是认为依靠几个月的失业保障来寻找想要的工作，而不是简单地有工作就做。

## 所以，我怎么能区别人们是因为经济衰退失业，还是因为这些结构上的原因失业？

这自然有困难。但一个有用的工具是“贝弗里奇曲线”，它以英国战后福利体制设计师，经济学家威廉·贝弗里奇（William Beveridge）的名字命名。曲线解释了职位空缺数目与失业率的关系。这是个负相关关系：职位空缺越多，失业率将趋于降低。想象一下，曲线从左上方（大量空缺职位，低失业率——经济正在蓬勃发展）向右下方（空缺很少，高失业率——经济衰退）延伸。如果要衡量某一时点特定经济的职位空缺率和失业率，结果就是那个时点上位于贝弗里奇曲线上的点。

当经济进入衰退，或者开始恢复，我们可以看到该数据沿曲线移动——在运行良好时朝左上方移动，在运行不好时朝右下方移动。但是，如果结构性失业受到影响，我们预计该曲线将发生整体移动。比方说，你决定要向失业者支付极其高昂的失业保障。我们预计这将使得整条曲线向右移动。即使经济运行良好，从现在起失业率也将高于正常水平。更多职位空缺仍然与较低的失业率有关，但对于任何给定的空缺率，得

到的失业率会更高。这就是经济的结构性问题，它可以体现在更高的贝弗里奇曲线中。

下面举一例子说明沿贝弗里奇曲线移动和整条曲线移动之间的差异。在美国，2008年的经济衰退前，失业率一直低于5%。到2009年秋天经济衰退时，失业率迅速上升到10%。这就是标准的沿贝弗里奇曲线移动的例子。到2012年，经济显示出复苏的迹象——越来越多的空缺职位出现。但它并没有按照之前的曲线向左上角移动，而是维持了失业率的居高不下，几乎从未低于8%。这不再是旧的贝弗里奇曲线。相反，新的更高的曲线产生了。换句话说，它说明这种失业大多是结构性而不是周期性的。如果是真的——这个断言有点为时过早——对美国而言这将是个坏消息。不管经济恢复如何，失业率现在都会比应有水平更高。这种悲惨的状况将一直延续，直到下一个结构性转变促使贝弗里奇曲线下移。

如果在发达国家间进行比较，你会发现形态各异的贝弗里奇曲线——也就是说，结构性失业的水平不同。例如，当经济形势一片大好，韩国和冰岛的失业率通常在3%左右，英国是5%，德国和波兰分别是10%和15%。整个欧盟的平均值约为8.5%，而富国的俱乐部经济合作与发展组织（Economic Cooperation and Development，简称OECD）是6.5%。如果想知道如何让失业率下降，只致力于解决经济衰退是不够的，你还必须知道，为什么结构性失业在不同经济体间的差别这么大。

经济学家们的结论是，“约会”是原因之一。

## 约会？就是谈情说爱的那种？

是的。这样想想——当你失业时，我们说你是一个“求职者”，或者说你在“找工作”。而这些短语相当合理地说明了接下来发生的事。你不会以超市卖西红柿的方式卖出劳动。超市不会把自己称作“求顾客者”，因为顾客就在外面，如果价格和质量合理，顾客就会有购买意愿。但找工作是不一样的，你不能简单地说：“我要卖出劳力，质量还不错——我想知道顾客会以什么样的价位购买。”你会慢慢挑选，直到找到貌似适合你的工作。

也没有潜在雇主会只公布工资标准和职位信息而不关心谁来应聘，他们也在寻找合适的人。雇主必须花费时间和精力说明职位出现哪些空

缺以及哪些申请人适合这份工作。某些职位的招聘过程是非常耗时而昂贵的。

多年以来，这个现实被经济理论家忽略了——它似乎只增加了复杂分析却没有带来什么解释力。但是我们已经认识到，在模型中明确求职和招聘过程很有价值。现在，模型通常会将失业刻画成寻找合适的职位空缺和合适的工人之间的匹配过程，就像约会和结婚的过程。克里斯托弗·皮萨里德斯（Christopher Pissarides）因为这方面的研究获得了诺贝尔奖。[3]他指出，失业是经济存在的初始状态，就像单身是浪漫存在的初始状态——我们所有的人都天生失业和单身，如果想要改变这种情况，迟早都要开始寻找合适的匹配。

这些失业“搜索”模式已被证明对理解该问题非常有效。它们帮助我们解决了这一难题——按照供给与需求的思路——理解了失业的最初形态。模型提供了一些解决失业中结构性问题的策略——换句话说，就是将贝弗里奇曲线向左移动。如果可以将贝弗里奇曲线向左移动，“免费的午餐”将会出现：不管经济是繁荣还是低迷，失业率都会降低。

## 如何得到这份免费的午餐？

下面有些建议。

首先是对这个匹配过程进行补贴，尤其是给年轻人。（是的，我知道补贴不会是免费的午餐，但可能会物超所值。）这对年轻人是个大问题，因为他们求职经验不足，他们没有什么人脉，他们不太知道什么样的工作可能适合，而且因为没有履历，很难向雇主证明他们是值得考虑的对象。

我们不需要为约会补贴年轻人，因为他们似乎很享受那个寻找合适匹配的过程。但是，如果年轻人申请了不喜欢或不能胜任的工作，雇主可能并不热衷于花钱进行培训。原因在于，虽然培训可能帮助他们适应工作岗位，但同时，这些培训生也有可能最终转投竞争对手麾下。出于所有这些原因，职业培训对社会的好处很可能会比对任何特定个人更大——这是支持某种补贴很好的理由。

## 提出补贴方案不像是经济学家会做的事。

确实不是。因此，这些补贴需要进行论证。举个例子，让我们来看下英国运行了几年的未来就业基金（Future Jobs Fund，简称FJF）。其基本思路相当简单：政府支付雇主每星期150英镑——大概合250美元或200欧元——雇用年轻人半年，再加上预付的几千英镑。但也有一些限制，比如，新岗位必须是之前不存在的，且应该为社区带来好处。可以说，这样的限制可一点儿都不过分。

当然，这种大规模补贴将鼓励雇主雇用大量的年轻人，至少在补贴持续期内。许多年轻人均在6个月结束后被解职。FJF于2011年初被终止，因为政府认为这种简单补贴无法带来持久性的好处。

不过，好消息是在基金项目终止一年多后，政府相关部门于2012年秋委托第三方开展了对该项目的长期收益研究。本次研究并没有采用随机试验的方式，但分析研究仍然相当扎实。研究将项目参与者与其他条件相同的未参与者相比较，得到的结论如下，在启动FJF两年后，参加者获得合适的非补贴工作的比率提高了11个百分点；他们申请福利补贴的比率降低了7个百分点。在FJF项目结束之后很久，这些好处依然存在。据估计，该项目对参与者、雇主和社会三者的净好处之和约为每名参与者18 000英镑，三方大致各占三分之一。而要实现这一结果，政府只需要为每个参与者花费3 100英镑。这个项目非常有效——可惜在评估完成前就被叫停了。[4]

按照同样的逻辑，我们也可以尝试补贴中介机构——不过补贴应该经过试点和考察，因为听起来大有前途的想法往往会在实践中失败。例如，最近法国正在进行一项由包括埃斯特·迪弗洛（Esther Duflo）（实地试验专家）在内的团队主持的大型研究。该研究对一种貌似合理的帮人找工作的方式进行了测试。在法国，许多求职者能够接受旨在帮助他们找到工作的职业辅导，实验随机选择了其中一些求职者，在长达一年时间内由一家私人公司进行强化培训，帮助他们找到工作。[5]

如果想知道如何更好地制定公共政策，这样的实验是必不可少的。但是，在这种情况下，实验告诉了我们一些有用但令人沮丧的事情：强化职业辅导的效果并不好。辅导知识的吸收率较低，效果不明显且持续不了多久，最糟糕的是，辅导没有使就业市场整体更好地运转，而只是给受辅导者了很小的竞争优势。虽然他们找工作稍微容易了一些，但那些（随机）没有受过辅导的人找工作变得不那么容易了，可能是由于竞争已经有些僵化导致的。

接下来我们能做的就是便利化人才的流动迁移。许多国家政府的政策往往会阻碍这一过程。例如在英国，很难获得在就业地附近建房的许可。如果有房子，搬家也很昂贵，因为尽管保有和居住是免税的，但买房时需要一次性缴纳一大笔税收。在美国，抵押贷款利息扣除在很大程度上对买房构成补贴，也就是说抵押贷款可以少缴税款。如果某一地区情况不好，政府总是先想到去挽救奄奄一息的事物，而不是支持新事物的诞生，所以衰退的地区往往会通过补贴鼓励人们留下，而不是迁徙到更具活力，更容易找到工作的地方。出于所有上述原因，经济体中往往一个地区有大量职位空缺，同时另一个地区却存在高失业。

## 还有其他原因也让人们不愿离开朋友和家人的身边。

是的。但是我们必须认识到，鼓励人们落地生根也不是一个好主意。这既有好处也有成本。

## 说到好处，福利的好处是什么？

我觉得一般的情况很清楚：当人们失去工作时，如果给他们更丰厚的福利，他们就不会拼命去找工作。慷慨的福利往往会导致贝弗里奇曲线向外移动，也就是说对于任何给定的空缺水平将存在更高的失业。美国的贝弗里奇曲线外移的可能原因在于，失业保险得到了推广。根据上面所说的人才流动寻找工作，另一种可能的解释是房市带来的困扰——人们为房价下跌所困，无法出售房子来还清抵押贷款。这使得流动十分困难。

有观点认为，长期来看更慷慨的福利可能会创造更持久而有价值的就业岗位，因为相当宽松的求职环境能帮助人们找到真正适合自己技能和兴趣的工作。但支持这种观点主要还是出于人性化的考虑：即使福利金往往会推高失业率，这也是文明社会要付出的代价。

## 所以，补贴求职者，为人口流动提供便捷，将失业救济金提高到人性化但不过量的水平就好了？

应该会有所帮助。但当然，这也不是确定的答案。两个在历史上曾有过较低结构性失业的国家——德国和美国就采取了完全不同的方法。德国有着精心设计的学徒和培训系统，让年轻人更适应就业市场，同时也对个体户进行补贴，从而有助于人们保持工作热情，提高他们的工作

技能。美国的制度则非常不同：它极度灵活。人们可以瞬间被解雇，这不是什么愉快的经历。但好处当然在于人们也可以瞬间被雇用。因此，步入职业道路就更加容易。不同的系统各有优点和缺点。

行不通的办法则很明确，西班牙、意大利和希腊的地中海模式为年轻人提供的帮助很少，而对长期合同的保护却很多。在西班牙，标准的雇用合约规定，工龄每增加一年就多获得45个工作日的遣散费。如果在一家公司工作8年，那么解雇时就需要支付给你一年的工资。其结果必然是僵化的劳动力市场，因为企业几乎不可能解雇老工人，而且在雇用新人时极为谨慎。所以，失业率很高。

尽管问题非常明显的，解决起来却不容易。需要有位大胆的政治家剪除对老工人的保护，所以西班牙尝试了局部改革——许多年轻工人现在订立了新的临时合同，仅对有限几条权利做出了规定。不幸的是，这无疑让事情变得更糟。当经济出现衰退，这些年轻的工人承担了全部的打击——在经济衰退时，想要削减成本的雇主不会在有临时员工可以解雇的情况下先解雇正式员工，无论临时员工多么能干。自然，他们也不会对临时员工优先进行培训。同时，终身就业者可以很放心，因为他们知道工作很有保障。即使工作内容发生变化让他们不喜欢或不胜任，更换工作也不明智，因为他们将失去累积的工作保障。总之，双层劳动力市场既低效也不公平，造成西班牙兼具僵化和灵活劳动力市场的全部弊端。欧债危机期间，青年失业率一直徘徊在50%左右，并且在我写下这些文字时仍然没有改善的迹象。改革应该是有益的尝试，但西班牙的政策制定者现在似乎进退维谷。6

## 好了，总结时间到。

好的。基本上存在两种类型的失业：伴随衰退而生的周期性失业，以及更加持久的结构性失业。结构性失业是各种因素共同造就的产物，有些不可避免（有些人永远是“见异思迁”），有些是失业保障和最低工资等政策带来的不受欢迎的副作用，还有些是亨利·福特式的效率工资的结果。结构性失业不一定是永久的——例如，如果它会带来旧产业的萎缩和新产业的成长，我们预期人们可以重新接受培训，并在适当的时候找到新的就业机会。但是，即使是暂时的结构性失业也无法通过需求刺激政策来解决。

有两种降低失业的方式。一是抗击衰退——不断努力争取使经济达

到贝弗里奇曲线的左上方，增加职位空缺，降低失业。另一种则是结构性的方式，即努力使曲线向下向左移位，使得对于任何给定的空缺水平，失业人数更少。在大多数情况下，可以同时尝试这两种方法。

还有，经济学家讨论失业时常常会忽略这一点，那就是对管理的研究。




# 第9章 老板经济学

“工作中什么让我心烦？人才流动。人们想来就来，想走就走，‘对不起，戴维，但是你一直在这行里工作12年了。能抽出些时间给我们讲讲，应该如何管理一个团队，如何让他们快乐地工作吗？’答案是他们不能。这就是悲剧所在。”

——戴维·布伦特（David Brent），
《办公室》（*The Office*）



**当然，管理非常重要——在《办公室》中，可怕的老板戴维·布伦特和迈克尔·斯科特（Michael Scott）在其悲惨空虚的生活里每一天都在证明着这一点。**

当然。尽管失业率通常被经济学家看作是一个关键问题，可他们并没有把办公室生活中的挫折当回事。就经济效益而言，管理一直被视为外生的东西，就像是提供给集中营的红十字会的包裹。也许随着时间的推移，管理会得以改善，也许不会——无论如何，这似乎都不是经济学家会讨论的事情。幸运的是，现在这种情况开始发生了改变。[1]

改变的原因在于我们现在有了更好的数据。长期以来，我们都知道，在同一行业中，不同企业的生产率差异让人费解。有些企业面临破产，有些企业勉强度日，但有些企业却能大获成功。在对这一现象进行解释时，人们常常听到是好的或坏的管理发挥了重要作用。问题在于证明这一点十分困难。约翰·范·雷南（John van Reenen）和尼克·布鲁姆（Nick Bloom）是少数已经开始从事求证工作的经济学家，他们开始认真思考将管理作为解释为什么有些经济体发展良好而有些发展不好的原因。范·雷南和布鲁姆已经建立了一项用于衡量管理质量的大规模周密调查。

**我觉得这里有个问题。调查时戴维·布伦特和迈克尔·斯科特不大可能会给出诚实的和有自知之明的答案吧。**

的确不会。这就是为什么调查员——那些自信、健谈，且具有相当业务经验的MBA学生——安排了对公司的中层管理者进行长时间的开放式的电话访谈进行调查。（这些访谈的时间足够长，而且具有较强的开放性，以至于受访者与调查员言谈甚欢。在英国，一位英国经理对他的澳大利亚调查员说："你的口音真的很可爱，我喜欢你说话的方式。想在工厂附近见个面怎么样？"调查员的回答是："对不起，但下个月每天晚上我都要洗头发。"这则对话发生在印度："你是婆罗门吗？""是的，你为什么问这个？""你结婚了吗？""没有。""太好了，我的儿子正在找对象，我想你最合适。我一定会联系你父母商讨论这件事。"）

抛开浪漫的事情不谈，调查员表面上进行了一次关于"良好管理实践"的访谈——也就是关于公司的运作方式，而非财务细节的访谈。访谈是双盲的：调查者不知道任何被评估公司的财务业绩信息，而接受采访

的经理也不知道他们所说的内容将根据一系列详细的标准进行分析记录。这些问题的目的在于在不提供答案选项的情况下发现公司内部的运行情况，以此避免调查偏差的产生。比如，调查者会问："假设有个工人跟着你工作一年了，你会如何考虑是否应该提拔他或她？"而不是简单地询问："你会根据员工的业绩进行考虑吗？"通过大量这类问题的提出，调查员可以对管理的质量做出评估。

到2010年底，团队已经进行了8 000多次访谈，发现了许多库存管理草率、纯粹根据工作年限提拔、员工表现监督缺失，以及其他古老过时的管理技术等问题。

结论如何？如你所料，管理质量似乎非常重要。它与劳动生产率密切相关，而从长远来看，劳动生产率差不多是经济中最重要的变量——它解释了为什么一个普通坦桑尼亚工人一个月的产出只相当于美国工人一天的产出，即使是使用相同的设备。我们不能说管理是造成这一差异的唯一原因，但它极有可能是其中的重要原因之一。

## 所以我很好奇——哪些国家的企业管理者最差？

这可是种消极的提问方式——但是如果你坚持要问，首先是印度，其次是中国、巴西和希腊。我要说的是，这些是列出的20个国家中表现最差的，这20个国家中大多数都是富裕国。中国、巴西和印度很具有研究价值，因为他们都是规模庞大的重要经济体。

按照布鲁姆和范·雷南的排名，美国的管理水平世界第一，日本、德国、瑞典和加拿大的水平仅次于美国，而澳大利亚、英国、意大利和法国则位列第二梯度。

## 这很有趣，但这对于处于最高经济管理者的我来说有什么用？我又不能到处乱走，寻找见识短浅的老板教训教训，不是吗？

的确不能。我也不会派公务员给你做这件事，因为——根据布鲁姆和范·雷南的调查——政府经营的企业管理质量最低。

但你可以做些事情。

事实证明，两国，比如美国和印度，两者的差异并不在于美国最好

的公司比印度最好的公司运行得好多少，而是印度经济中存在着大量管理实在很差的公司，这一数量在美国则少得多了。提高平均管理绩效的方法是迫使那些公司提高管理质量，或者用更好的公司来代替他们。还有一个方便的方法可以实现这两个目的：竞争。如果有像样的竞争对手，这些管理不善的公司就会努力生存，因此引入竞争就能提高管理水平。而印度长期以来的做法恰与促进竞争相反——它需要打破大企业的垄断，精简阻碍创业的行政流程，改善交通基础设施，以便公司能够与外来企业竞争，并且向全球竞争对手开放市场。

近期，《金融经济学杂志》（*Fournal of Financial Economics*）发表了一项研究，凯茜·福格尔（Kathy Fogel）、兰德尔·默克（Randall Morck）和伯纳德·杨（Bernard Yeung）列出了全球44个国家中的十大雇主企业名单。2他们发现，频繁进入这个“雇主精英组”的国家都是快速增长的经济体。更令人印象深刻的是，这种关系似乎具有因果性——昨日的高流动性与明日的经济增长密切相关——控制其他重要因素不变时，这一结论仍然成立。福格尔和她的同事也指出，“消失的巨兽”而非“升起的新星”才是关键因素。公司的失败往往被错误地与经济体的衰退联系起来，当然，经济衰退确实会导致企业破产。但企业失败并不会引发经济衰退——而是管理不善的公司被更为高效的竞争对手所取代的过程。换句话说，没有个别公司的失败，经济就不会腾飞。恕我多嘴，这就是我的上一本书的主题，适应。

## 好吧，好吧。你是来教我如何管理经济的。是否有可能更直接地提高管理水平呢？

当然，你可以尝试积极避免破坏良好的管理。下面是英国的一个例子：一个人去世后把家族的生意传给孩子，就避免了缴纳遗产税。范·雷南指出，这是一种税收激励，鼓励公司在家庭内部传承，在英国，将家族企业的控制权交给长子仍然非常常见，但长子可能完全无法胜任。范·雷南的研究表明，家族企业往往就是管理不善的公司。

或者你可以采用更加直接的方法，即派遣管理顾问。

## 哈！是的，几个衣着光鲜，没有相关经验的哈佛商学院的毕业生应该足够了。

别笑，现实中确实有这样的管理顾问——他们来自印度，世界糟糕

管理的领导者。

大型管理咨询公司埃森哲同意为一场随机试验提供咨询，这场咨询的合作者必须足够坚强——或者他们没有意识到即将经历什么。毕竟，这项研究——由包括尼克·布鲁姆在内的来自世界银行、伯克利大学和斯坦福大学的经济学家发起——表面上探究的是现代管理技术是否能提高印度大型纺织企业的生产率。但自然，如果想提高管理技术，你自然会向一家管理咨询公司进行咨询，因此这项研究也成了对埃森哲咨询建议能力的测试。

研究人员聘请埃森哲按折扣价为一组企业提供咨询服务——这是两个位于孟买以北约一个小时车程的纺织制造业中心。研究人员接触了66家印度公司，询问他们是否有兴趣接受价值25万美元的免费管理咨询——斯坦福大学和世界银行将负担咨询费用，工厂主自己不必付出任何费用。然而他们中的大多数都拒绝了，这本身就证明了印度管理者傲慢的态度和咨询顾问的坏声誉。

最终，20家工厂被选中参加了这项研究，并随机选择了14家接受全套咨询服务（1个月的诊断工作，加上之后4个月的管理咨询建议），而其他6家是对照组，接受1个月的绩效审计，但没有什么咨询建议。

结果十分惊人。几个月的咨询建议使参加咨询试验的企业利润提高了近1/5，达到了每年几十万美元。产出有所增长的同时库存降低，残次率也下降了一半。

埃森哲提供5个月咨询工作的正常价格与利润的增加额大致相符，因此这项调查到年底将自负盈亏。如果能够执行这些咨询建议，这将是一项很好的投资。各种迹象表明，咨询建议不只是在执行环节：新流程为企业管理带来了更多的信息和更多的想法，还带来了螺旋式的持续改进。

在聘请一位管理顾问之前，有两点需要注意。首先，由于实验实际上是旨在评估管理技术而不是管理顾问，埃森哲自己负责收集其业绩数据。（不过，这些数据需要接受另外的独立检查，不能有任何的偏颇。）

更实在的警告是，印度纺织企业有着自己独特的问题：工具和机器都散落在地板上，根本不存在库存控制。如果工人需要找到某个东西，

一般都是在储物箱里乱翻，直到找到为止。储藏室可能是锁着的，唯一的钥匙挂在工厂主的脖子上——这是一种可能导致数小时延误的安全措施。说得婉转些，有些问题完全是小菜一碟。现代库存管理技术在孟买经济的纺织部门带来了很大影响，但这并不意味着乐购或苹果，甚至是公共服务部门，也可能从咨询建议中受益。

## 你的意思是我不必完全摒弃对没有相关经验且衣着光鲜的哈佛商学院毕业生的冷嘲热讽吗？

在伦敦或纽约证明管理顾问的价值是一项挑战。我不知道别人怎样，但我认识的一些经济学家非常乐于指导一项随机试验。

这么说吧，我关心的是促进竞争，而不是引进顾问。许多行业都以这样或那样的方式惬意地免于竞争，但竞争压力是提高管理质量的极好方式。顺便一提，竞争还能降低价格，增加对技术工人的需求，以及促进创新。




# 第10章 宏观经济学的水妖塞壬[1]

[1] 塞壬：希腊神话传说中的人面鸟身的海妖，她飞翔在大海上，拥有天籁般的歌喉，常用歌声诱惑路过的航海者而使船触礁沉没，船员则成为她的腹中餐。——编者注

“一旦被引爆，它会产生无比致命的放射性沉降物，10个月之内，地球表面将变得和月球一样毫无生机！……理智的人绝不会做这样的事。这种末日机器会自动启动。”

——苏联大使萨德斯基（Sadeski），
电影《奇爱博士：我该如何学会停止担心和爱上炸弹》
（*Dr Strangelove, or How I Learned to Stop Worrying and Love the Bomb*）



## 为什么你要在一本经济学书籍里引用一部关于核毁灭的喜剧电影的台词？

这能帮助你理解为什么应该有一个独立的中央银行，为什么不应该把这个模型延展到太多经济管理的其他领域里，以及为什么会发生欧元危机。这一章节是讲述可信性的——为什么可信性至关重要，以及为什么它存在固有的风险性。

## 对于一部20世纪60年代的邪教电影来说，这是几乎不可置信经济学解释力。

我会告诉你，真正伟大的经济学家之一，托马斯·谢林（Thomas Schelling），在斯坦利·库布里克（Stanley Kubrick）创作《奇爱博士》剧本的时候为他提供了咨询。事实上正是和谢林的谈话使库布里克意识到，这部电影应该是一部黑色喜剧而不是恐怖片。谢林成功说服他，全面爆发核战争的场景几乎不会出现。

谢林最开始是一个贸易谈判代表，他为马歇尔计划工作，并敲定了“二战”之后美国援助欧洲的条款。他着迷于精于算计的谈判中双方的出招和对策，以及对博弈论这一最新的研究竞争双方互动的数学模型的滥用。在20世纪50年代末，谢林将他的政策视角以及对博弈论的谨慎热爱带入核威慑研究领域。他成为这一问题上颇有影响力的学者，距离能为约翰·肯尼迪（John F. Kennedy）、罗伯特·麦克纳马拉（Robert McNamara）和亨利·基辛格（Henry Kissinger）就柏林危机、古巴导弹危机和越南战争提供建议也只有一步之遥。

谢林最惊人的观点之一构成了《奇爱博士》的基本情节，那就是承诺策略：通过限制自己的选项，你事实上可能会占据优势，因为它对你的对手的决策也会产生影响。一个简单的例子就是银行以及运钞车内，工作人员无法开启保险箱。如果劫匪知道员工无法开启保险箱，那么威胁他们也就没有什么意义了。

《奇爱博士》中想象出来的末日机器就是终极版的承诺策略——一套能够摧毁所有生命并产生大气毒性放射物质长达93年的炸弹，在苏联遭受核攻击（或有人试图拆卸它）的时候会自动引爆。承诺策略就在于此自动引爆机制。正如萨德斯基大使所指出的，只有疯子才会想要启动

末日机器，因此要启动它的威胁就是难以置信的。但这个自爆机制是一个完美的威慑——只要苏联建造了一个末日机器，就没有人会攻击它了。正如奇爱博士自己所承诺的：“威慑的艺术在于在敌人的脑海里建立对于攻击的恐惧。”因此，由于自动启动且不可逆的决策机制排除了人为因素，末日机器变得十分具有威慑力，这易于理解且十分令人信服。

谢林在许多其他领域内都发展了承诺策略，包括你的意志力与内心的魔鬼之间的战斗——比如和朋友打一个赌会有助于你戒烟。当20世纪60年代谢林提出这些想法的时候，看起来并不会对宏观经济学起多大的作用。但到了70年代，由于石油危机带来的混乱，观念彻底发生了变化。谢林可信承诺的观点改变了大多数大型经济机构，但这并不只有好的一面。

故事开始之前我们再来认识一下菲利普斯。

## 发明了MONIAC模型的男人。

差不多。MONIAC模型取得巨大成功后，尽管没有相应的资格证书，1950年菲利普斯仍然被聘请为伦敦经济学院的讲师。他领取最高的薪水，在进行博士学位学习的同时进入了获得教授职称的快车道。菲利普斯在部门内有着恒星一般的声誉。部门负责人，莱昂纳尔·罗宾斯在内部备忘录中写道：菲利普斯很有可能做出自凯恩斯几十年前发表《就业、利息与货币通论》以来最重要的贡献。然而在学术界，不发表成果就会死。如果菲利普斯想要名正言顺地获得教授的职位，急需发表一些著作。

自从创建MONIAC模型以来，菲利普斯就被经济系统内的动态吸引——经济就像一个钟摆一样波动甚至振荡，而这种波动可能会被平息。一个工程师自然会提出这个问题，尽管对现在的经济学家来说这依然是个棘手的难题。作为对经济动态研究的一部分，菲利普斯收集了名义工资（作为通胀的代表）和失业的数据，并在一张图上描点。他发现在二者之间存在着强有力而且令人惊讶的、精确的经济联系：当名义工资强势上升时，失业率往往较低。当名义工资下降或停滞时，失业率居高不下。

菲利普斯本人并未对这个发现充分重视，他把它放到一边继续他更深入和复杂的关于平息经济振荡的理论研究。菲利普斯并不急于一时，

他是一个喜欢深入思考和提出不同想法的人。但他的领导却很生气，因为他不发表著作他们就无法授予他教授职位。而且如果伦敦经济学院不再聘请他，这个被大家一致认为是天才的男人就可能离开英国而去澳大利亚或者美国。

因此出于领导要求，菲利普斯把他的业余研究整理成为一篇论文。他本人对这个成果并不满意，后来称之为“一蹴而就的工作”。比尔的领导希望能帮帮他，就将这篇论文发表在学院的学报《经济学刊》（*Economica*）上，题为《1861～1957年英国失业和工资变动率之间的关系》（*The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861～1957*）。而这篇论文后来成为宏观经济学历史上被引用次数最多的学术论文。[1]

## 真的吗？“工资上涨意味着更低的失业率”听起来并不像是令人惊奇的结论。

菲利普斯自己也是这么想的。“菲利普斯曲线”如此有名是因为其他经济学家——特别是保罗·萨缪尔森（Paul Samudson）——提出政策制定者可以将曲线上的某一点定为目标。如果他们想降低失业率，就要容忍更高的通胀；如果他们想降低通胀率，就必须接受更高的失业率。他们可以通过这个曲线，决定在通胀和失业率之间想要达到的平衡点，然后制定相应的货币政策。

## 听起来很合理。

确实如此。但不幸的是这并不起作用。结果表明，认为“高通胀率往往伴随着低失业率，所以我们可以通过接受通胀来解决失业问题”有点像是认为“诺克斯堡（美国联邦政府黄金储备的贮存处）还没有被抢劫过，所以我们可以遣散守卫来节省资金”一样。你不能只是观察经验数据，还要思考背后的动机。高通胀率往往意味着低失业率，是因为本来预期着特定的通胀率的雇主和求职者惊讶于价格的上涨，雇主误以为这意味着需求上升因此雇用更多工人，而工人则以为他们的实际工资增加了。他们都误会了，实际的情况是实体经济正经受意外通胀，但他们并不能很快发觉这一点。

问题在于，如果政策制定者在菲利普斯曲线的指导下刻意制造通胀以期降低失业，人们并不会永远察觉不到通胀。没有人会被骗，他们早

早就会意识到通胀的到来。通胀率会上升但失业率并不会下降。

## 那么从什么时候开始，这个逻辑变得非常明显？

萨缪尔森认为这就像个菜单一样可供政策制定者选择想要的通胀和失业率组合，他对菲利普斯曲线的解读遭受了两次冲击，一次是经验上的，一次是理论上的。经验性冲击来自20世纪70年代的石油危机，那个时候失业率居高不下而通胀率也迅速升高。在滞胀的泥沼中并不存在清晰的菲利普斯曲线。而理论上的冲击来自于罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）。一个被称作“卢卡斯批判”的理论对你来说将会变得非常重要，同时也会令你非常沮丧，尤其当你试图使经济回归正轨的时候。

我们所有关于诺克斯堡和动机的讨论其实都是在说卢卡斯批判。卢卡斯并不是第一个意识到如果加进太多的政策权重菲利普斯曲线有可能消失的人。在20世纪60年代末，提出过类似观点的米尔顿·弗里德曼和埃德蒙·菲尔普斯（Edmund Phelps），后来他们都赢得了诺贝尔经济学纪念奖。但最终卢卡斯获得了更多的影响力——可能是因为在他发表观点的时候菲利普斯曲线正在消失，也可能是由于他将菲尔普斯和弗里德曼的逻辑发挥到了极致。卢卡斯认为，问题并不仅仅在于菲利普斯曲线，而存在于任何经济变量间的相关性。这种相关性并不仅仅取决于政策本身，还取决于个体决策者对政策的反应。如果你改变政策，人们的反应也会改变，因此这种相关性也会发生变化。

举一个受经济学家托马斯·萨金特（Thomas Sargent）启发的卢卡斯批判的例子：在美式橄榄球比赛中，球队有4次机会持球或传球前进10码。没有做到的话对方获得球权。在第4次进攻的时候，球队通常会凌空抽射将球远远踢入对方阵营，尽管这意味着丧失球权。2

现在假设这项运动的裁判想要减少比赛中凌空抽射的次数。橄榄球老板看了一眼统计数据发现了一个毋庸置疑的事实：球队通常在第4次进攻时选择凌空抽射，而在其他次进攻时则不会。因此，如果废除第4次进攻，貌似凌空抽射的次数将变得极少。

但是，如果你停止观察经验数据，而是考虑一下球队的动机，就能轻易发现这个判断背后的错误。他们想要保有球权，但当很可能失去球权的时候，他们宁愿球位于对方半场远端。当第4次进攻完球队无论如何都会失去球权，因此会向远处踢球。如果规则改为只允许3次进攻机

会，那么他们就会在第3次进攻的时候凌空抽射。

在橄榄球的例子中，“废除第4次进攻”这一规定的问题显而易见。但类似的关于经济政策和数据的观点，在卢卡斯提出之前并没有被充分认识到。他刺穿了20世纪五六十年代经济学界的傲慢。经济学家曾经以为，随着数据变得越来越好，他们对世界的理解越来越可靠，他们就能够依靠这种理解来运行经济，防止衰退。卢卡斯指出的是，经济学家看到的通胀率、失业率、GDP增长率等变量间的联系并不是经济学的铁律。它们会变化，数据本身并不值得完全相信。

## 略显悲观，是不是？

是的，卢卡斯的想法的确向经济学中引入了虚无主义的支流。经济学家对通过观察宏观经济数据学到东西丧失了信心。如果你连数据都不能相信，还能相信什么？答案就是转向理论，运用微观经济学对个体如何形成决策建立模型。问题在于微观基础的模型和实际经济数据几乎没有关联。

## 你怎么能为罔顾数据正名呢？

你不能为忽略数据正名，但你能够理解经济学家为什么这样做。菲利普斯曲线失效而卢卡斯批判的逻辑又无可辩驳：如果在我们试图在那些看起来坚不可摧的经济学数据上建立起什么的时候数据会失效，那我们为什么还要关心经济学模型是否能够拟合数据？数据看起来并不能告诉我们关于实际政策的任何东西。

因此，策略转变为发展建立在微观数据基础之上的模型。这就意味着明确考虑个体的动机和预期，而不是不考虑因果联系就去观察广阔的宏观经济数据。希望这些模型足够精妙能解释现实世界的数据，又足够稳健能应对政策的变化。但那只可能发生在将来，也许是数十年后的将来——正如凯恩斯提醒我们的，“在长期我们都死了”。

## 那么这些微观基础的模型怎样起作用？

他们基于一个叫作“理性预期”的概念。在最纯粹的模式中，这个理论显然不切实际——它假设经济学模型中描述的所有人都理解这个模型，并会根据自身最大利益采取相应的理性行动。在现实世界中，人们

并不总是理性行动，他们也不清楚全球经济的结构。但理性预期模型仍有可取之处，因为人们并不是完全的傻瓜。如果他们持续听新闻里说，政府的政策很可能在未来导致更高的通胀，在决定要求工资涨幅的时候，至少一些人会把这个纳入考量。而且尽管采纳理性预期假设并不明智，经济学界目前还没有更好的选择。在卢卡斯之前，经济学家并不认为预期有多么重要，他们顶多会假设人们会简单地认为明天的通胀率等于今天的。另外一个观点是“适应性预期”，会随着现实的改变而缓慢调整。这些另外的选项都不是非常令人信服。

现在，让我们把这个故事和托马斯·谢林以及可信性联系到一起。罗伯特·卢卡斯告诉经济学界不要再像对待一个工程问题一样思考经济，也就是不要认为只有一个演员，那就是政府，在运用财政和货币政策在经济系统中稳定波动。相反，我们应该把经济看作博弈，政府并不是唯一的玩家。已经有一个理论专门应对多玩家的问题，那就是博弈论。

没过多久，就有两位经济学家——芬恩·基德兰德（Finn Kydland）和爱德华·普雷斯科特（Edward Prescott）继续卢卡斯批判的研究，他们将博弈论应用到宏观经济学中。他们立刻得出结论，可信性是关键问题。如果人们在预期到高通胀时会采取不同的行动，那么显然的教训是我们需要说服他们预期低通胀。但仅仅声明“我们会采取低通胀策略”就像是苏联声明“我们应对任何核攻击的政策都是发射足够多使地球变得不适宜人类居住的炸弹”一样不可信。

在弗里德曼、菲尔普斯和卢卡斯之前，经济学家认为当政府像花生漫画中的露茜那样举着一个橄榄球，普罗大众就会像查理·布朗那样冲上去踢球（同意低工资合约），而政府就可以将球拿走（创造通胀）。在卢卡斯批判之后这个故事不再说得通。人们不是查理·布朗，他们不会相信政府低通胀的承诺。

如果没有可信的理由让人们相信政府的承诺，他们就会忽略政府所说的，在预期通胀率必定会变得很高的假设下订立价格和工资。结果就是我们得到了最坏的结果：高通胀同时伴随着高失业率。这个令人不快的组合描述了20世纪70年代的情况，滞胀——居高不下的通胀率以及停滞的经济发展。

这就联系到谢林和承诺策略。如果政府能够使低通胀的承诺可信的话，每个人的境况都会变好。

是的。如果你有一个末日机器，你并不真的需要用到它。所以如果你可以使货币政策变为自动机制，即便在多印钞票的时候你就依然能保持低通胀率，这样你就可以得到你想要的结果，只不过通胀率会更低。

## 太棒了。又一顿免费的午餐！那么经济学里末日机器的替代品是什么呢？

我不确定类似“免费午餐”和“末日机器”这样的名词是否合适。但我确实有一个答案：末日机器的经济学替代品就是以低通胀率为目标的独立的中央银行。在基德兰德和普雷斯科特之前，主要经济体中只有一家这样的中央银行：建立于1957年的西德联邦银行，由于魏玛恶性通货膨胀和当时希特勒的崛起影响犹在，它从成立的第一天起就决心控制通货膨胀。

在基德兰德和普雷斯科特之后，特别是70年代痛苦的滞胀之后，其他中央银行也开始重视可信性问题。美国联邦储备局本来就是独立的，但它的主席保罗·沃尔克表示了即便造成深度衰退也要降低通胀的决心。通过这样做，他为联邦储备局建立了抗击通胀的信誉。

其他国家根本不具备独立的中央银行；货币政策被那些瞄准下一届选举的财务部长们轻易操纵。但随着可信性问题得到重视，主要经济体都逐渐赋予中央银行独立性。沃尔克和德国央行提供了实际的例子，基德兰德和普雷斯科特则提供了理论上的合理性。第一家新的独立中央银行成立于1989年新西兰。英国和日本的独立央行则成立于1997年。欧元区在1999年就成立了中央银行，甚至在它发行实体货币之前。

由于缺乏德国央行的信誉，这些新成立的独立中央银行通过公开宣布通货膨胀的政策目标来获取信任。英格兰银行的目标就是2%。原则上，当届政府可以随时修改这一目标。但实践中，随意修改这一目标的政治成本让人望而却步——历史上仅发生过一次。（即便这一次这一目标也是被调低而不是调高，而且伴随着通胀测量方法的改变。）由于这些立法举措，或者中央银行历史建立起的信誉，或者二者兼而有之，现在任何一个你说得出的经济体的通胀率目标都是十分可信的。

## 听起来很有希望。如果货币政策的可信性如此重要，我能否把这一原则应用到其他宏观经济学问题中呢？

也有建立其他经济承诺机制的建议。例如，一个经常被提及的建议是对政府每年平衡预算的宪法要求。听起来是一个减少政治家不负责任的举债行为的合理办法，但这会成为一场灾难：在经济运行良好时，福利支出较低而税基较好，这时税率就会降低，过低的税率又会反过来刺激一个原本就高涨的经济；在经济运行不佳时，失业福利支出增加而税基缩减，政府不得不提高税率或削减支出项目，这就使得经济雪上加霜。

## 那就不要这个了。其他的呢？

信誉对长期问题帮助最大。一个例子就是在老龄化社会中的国家福利问题。过去30年我们都知道，发达国家面临着严峻的养老资金来源问题，因为达到养老年龄的人相比于支付税收以支持养老体系的年轻人迅速增加。如果你能找到可信的方式告诉年轻人“在你们变老的时候不会再有国家福利”，也许你就能说服他们开始为自己年老的时候储蓄——如果他们真的这样做了，那你就不用那么担心他们需要国家福利了。

然而使这样的威胁可信十分困难。例如，1980年，玛格丽特·撒切尔（Margaret Thatcher）的保守党政府试图通过切断国家养老金与平均收入之间的联系来解决这一问题，养老金将只和通胀率挂钩。由于工资往往比通胀上涨得更快，这种方式可以轻松地使养老金缩水——平均工资与通胀率之间的差异很小，在几年之内都不会非常引人注意，但二三十年之后就非常可观了。任何可能感到忧虑的年轻人也都还来得及存钱弥补，因此就降低了未来的国家养老金需求。

但人们只会在相信这一政策会实行的情况下这样做——也就是说他们相信撒切尔的继任者也会坚持这一方案。事实上他们并不相信，事实上也并未发生。继任政府向养老金中加入了各种其他好东西，比如免费电视牌照和冬天燃油费，并最终把这一体系和收入，或者通胀，或者某种固定的增长率挂钩，看哪种对享受养老金的人最有利。可以说那种非常明智的使人们慢慢为自己的退休储蓄资金的办法并没有得到实行，很大程度上就是由于在长期并不具有可信性。

气候变化也是一个我们急需可信性的领域。很多政府都订立了严格的40年碳排放计划。如果人们相信政府会努力完成这一目标，他们就很可能抓紧投资低碳基础设施比如潮汐发电和核电设施，而这些投资又会有助于碳排放目标的达成。但如果潜在投资者有充分理由怀疑政府不会

真的努力达成这一目标，他会以对自身有利的方式更改规则——特别是当短期目标难以完成的时候。

理论上来说，你可以用对付通胀的办法来应对这些可信性问题。但在养老金或碳排放问题上建立一个相当于英格兰银行的机构真的明智吗？比如一个独立的碳排放管理部门，拥有对能源体系内各个方面进行征税和监管的巨大权力？你真的认为可以给技术官僚这么多权力还仍然保持民主性吗？

## 你认为货币政策是个特例。

由于几点原因，我认为是的。首先，尽管货币政策的执行十分不透明，但基本目标并不难表述。因此货币政策可以在民主人士和技术人士之间清晰划分——民主选举的政府确定通胀目标，而技术人士则可以改变利率和货币供给来确保目标的完成。其次，低通胀率是一个相对而言没有争议的目标。人们在贷款利率升高的时候或许会抱怨，但大体也都同意防止高通胀是个好主意。

但大幅削减国家福利或整饬能源体系则不是这样。可以打赌有大量呼声让政府从总是削减养老金的技术官僚那里夺回养老金的控制权，或者从总是给汽油加税的技术官僚那里重新掌控能源政策。这当然会削弱技术官僚的长期可信度，这就使这件事从开始就毫无意义了。

## 世纪决战，是不是？

确实如此。苏联的末日机器本可以成功防止攻击，但如果他们一开始把它当成秘密保守了几天，恰好时机不凑巧，杰克·D·里佩尔（Jack D. Ripper）准将下定决心要发射炸弹。这就是承诺机制的问题所在：如果意外发生导致危机的到来，承诺机制就会使得这一危机升级成世纪决战。

不幸的是在经济学中我们有一个相似的例子，那就是欧元区。

## 希腊扮演着杰克·D·里佩尔的角色吗？

差不多。希腊，或者那些借钱给希腊的投资者。建立欧元区的核心想法之一，这也是为什么那么多实力稍弱的经济体想要加入，就是使得欧洲的各个国家都能够分享德国央行无懈可击的信誉，结果这些外围国

家能够轻易获得低成本资金。

在欧元诞生以前，国际投资者对借钱给希腊，甚至许多其他非德国国家都有些犹豫。他们担心希腊遇到麻烦会印刷钞票，用贬值的德拉克玛还债。希腊政府和希腊私人部门由于这种风险都不得不承担更高的利率，因此希腊建设基础设施、建造大楼、开展生意等等都要更昂贵。

当希腊加入欧元区时接受了欧洲中央银行货币政策的约束，欧洲央行是充满德国味道具有可信度的独立中央银行。（欧洲央行位于法兰克福，离德国央行停车场只有步行5分钟的距离。政治上，它受到坚决打击通胀的德国邻居的影响非常大。）当然，希腊也可以宣布一项将德拉克玛的汇率与欧元挂钩的政策，表面上的经济作用是一样的。但德拉克玛–欧元的汇率盯住制度并不可信。纯粹是为了获得可信度，希腊干脆决定废除德拉克玛加入欧元区，而欧元区并没有设计国家的退出机制。也许希腊政治家想到了一位他们国家的远古英雄，奥德修斯（Odysseus），他把自己绑在桅杆之上，这样就可以不被塞壬的歌声引向死亡。通过把自己和欧元绑在一起，希腊政治家们希望获得可信性承诺的果实。

起初这个承诺和希望的一样运行良好。相信欧元不会贬值，投资者们自愿用欧元借钱给希腊和其他欧洲外围存在风险的经济体。

但也许希腊政治家应该记得奥德修斯在后来的航程中发生了什么。当他发现自己被吸向卡津布迪斯，一个水下海怪张开肚子的时候，他跳出小船攀上一棵无花果树才得以逃生。他能做到这一点，是因为他不再被绑在桅杆上了。当说服投资者不会印刷钞票使债务贬值之后，希腊政府立刻借入无法持续的巨额债务。当2008年银行业危机发生时，他们发现自己正被吸入卡津布迪斯的巢穴，却没办法跳船逃生。

如果欧洲中央银行选择印刷货币，有可能拯救希腊和其他被围攻的国家。（西班牙和意大利被认为尤其应该得到欧洲央行的支援，因为他们看起来是投资者自我实现的悲观预期的受害者：如果投资者保持信心他们就能还上债务，而如果投资者恐慌的话则不能。）但信誉就是信誉，德国式的欧洲央行已经持续表示，无论危机多么严重，都愿意承受任何紧缩的风险。毕竟，这就是可信性应该表现出来的样子。

**那么我应该小心，不要在经济中建设过多的末日机器。**

他们有他们的作用，而我相当推荐一个独立的中央银行。但一定要小心行事，希腊正在教给我们萨德斯基大使付出了惨痛代价才学会的教训——可信度的代价，就是在意外发生时令人痛心地缺乏灵活性。

# 第11章

# GNP[1]崇拜

[1] 国民生产总值（Gross National Product，简称GNP），指一个国家（地区）所有国民在一定时期内新生产的产品和服务价值的总和。——编者注

“在太长的时间里，我们太注重物质积累，而放弃了个人美德和社会价值。我们一年的国民生产总值，如今已经超过8 000亿美元，但是这个国民生产总值——如果我们用它来衡量美国——这个国民生产总值中包括了空气污染、香烟广告，以及为清理交通事故而奔忙的救护车；它包括了我们装在门上的特种锁和关押撬锁入室盗窃犯人的监狱；它包括了在无序扩张过程中被我们毁灭的红木森林和消失的自然奇观；它包括了凝固汽油弹，包括了核弹头，包括了警察为了应对城市骚乱而出动的装甲车；它包括了惠特曼步枪和斯佩克刀，以及那些为了向孩子们推销玩具而美化暴力的电视节目。但是，这个国民生产总值不包括我们孩子的健康，也不包括他们所受教育的质量和玩耍的快乐；它不包括诗歌的美感和我们婚姻的牢固，也不包括公众辩论中闪现的智慧和官员的正直；它既不测量我们的机智，我们的勇气，也不测量我们的智慧和学识，更不测量我们的同情心和对祖国的热爱。简单地说，它看似衡量一切，但又将那些令人生有价值的部分排除在外。它可以告诉我们美国的方方面面，但却不能告诉我们为什么为她而自豪。”

——罗伯特·F·肯尼迪（Robert F. Kennedy）



## 这段引用自肯尼迪。他说得有道理，不是吗？

不是。

## 你这是在挑衅。

好吧，我来解释下。肯尼迪是对的，当然，很多重要的东西都没有被包含在你能在新闻标题中看到的经济增长数据中。惹恼我的是这在暗示经济学家只关注这些数据。

## 我们在第1章提到过这个问题。

是的，当时我给了个简短的回答——如果我们的关注点放在公平、环境和幸福问题，那么经济的增长给我们提供了一个解决问题的好办法。但是我想给出更详尽的答案，因为肯尼迪列举的对经济学的批判仅是你这些年听到的其中一例。我们经常能听到人们批评经济学执着于增长，但实际上，这些评论有两种不同的倾向，两者往往被混为一谈，把它梳理区分并单独讨论将非常有用。

第一种观点是这样的：关注经济增长是个糟糕的想法，因为增长是用GDP衡量的，而GDP是一种有缺陷的衡量方式。我们应该转而去度量更有用的指标——比如幸福感这样的。

第二种观点是这样的：关注经济增长是个糟糕的想法，因为我们最终会达到经济增长的极限。既然我们终将生活在没有增长的环境中，那么我们现在就应该开始学习适应这种环境。

我们将在本章及下一章解释第一种观点，之后一章再解释第二种。

## 那好吧。这样，让我们先理清一些术语的含义。为什么罗伯特·肯尼迪提到的是GNP，而不是GDP？二者有什么区别？

GDP指“国内生产总值”，GNP指“国民生产总值”，还有第三个首字母缩写的词，GNI——这个跟GNP所指的内容相近，但有个更好理解的名字——指“国民总收入”。它们关系密切。所有这些指标都试图加总一个国家的整体收入、支出或生产的价值。我说“收入、支出或生产”，是

因为有三种不同的方式计算GDP，另两个也有。原则上，你将得到相同的计算结果。你可以加总每个人的收入——也就是，工资加上人们因拥有房产、股票或公司债券而取得的收入。或者，你可以加总人们所有的支出，又或者你可以加总每个人生产出来的每件产品的市场价值。要知道因为一个人的支出是另一个人的收入，还因为产品的市场价值是由人们购买它花费了什么决定的，所以，这些概念是同一枚硬币的两面，或者说同一枚硬币的三面，你应该明白我想表达什么。

这些概念的区别在于你如何定义"一个国家"。例如，如果一个加拿大人在伦敦有一个公寓并将它租出去换取租金，这个市场价值应该计算在加拿大还是在英国内？如果一家加拿大公司在英国拥有一个厂房，类似问题也会出现。答案是一个在英国的、属于加拿大的资产应该被计入英国的GDP，同时被计入加拿大的GNP或者GNI。GDP是一国边境内生产的产品的市场价值，但GNP计算的是一国居民收入的总和。如果所有居民都只在自己所在的国家拥有财产，那么这三者衡量的东西相同。如果不是，在一些经济非常开放的国家——爱尔兰就是个很好的例子——GDP与GNI存在显著差异。爱尔兰的GDP很高，因为很多外国公司都在那里开店；爱尔兰的GNI不高，因为爱尔兰人在海外并没有大量投资。并且我们经常提到GNI而非GNP，是因为如果你在讨论谁拥有一项资产，你大概更关注这项资产将会带来多少收入而非多少产出，尽管这两个概念应该是能相互转换的。

GDP和GNI的另一个区别发生在当你出于国际市场比较的目的将它们转换成同一货币（通常是美元）的时候。GDP通常使用现行汇率折算，这一汇率反映了一个国家出口产品的市场价值。GNI倾向于使用被称为"购买力平价"的指标进行转化，这一指标用于调整生活成本。例如，如果你将瑞士的人均GDP和美国做比较，就会发现瑞士人的生产力要比美国高60%：得益于苏黎世银行业以及精密制造业的悠久历史，瑞士是全世界人均GDP最高的地区之一。但是，如果你转而考察用购买力平价折算后的人均GNI，会发现美国和瑞士打个平手：尽管按外汇市场汇率计算，美国的人均产出较少，但是按你用现金在国内能买到多少东西来比较，美国几乎跟瑞士同等富裕，因为在美国购买燃料、食品和住宅更便宜。

### 那么好吧。我们来看看肯尼迪的观点。那些遗漏的怎么办？哪些没有计入GDP统计中呢？

要是列出GDP中没有度量哪些，这个清单将无穷无尽：幸福，肯定没有；儿童玩耍的快乐和稳定的婚姻，也没有；健康和人均寿命，不平等，人权，腐败，二氧化碳排放量，浪费在交通拥堵上的时间等都不包括在内。我可以继续举例，但是我觉得试图关注于概念上可以被统计在GDP中的会更有帮助，而这些都不是。

请记住GDP是一个给定年度中价值增量的度量指标，并确定利用市场价格作为衡量标准。在这个框架下，提出哪些价值是增加了或是减少了但没有被记录在GDP统计中才是有意义的。

有些事情是无法衡量的。但实际发生的是，我们的GDP统计可以衡量诗歌的价值：购买诗集花费的钱，减去印刷和运送诗集的成本就是它的价值。你也许会说这不是衡量诗歌价值的好办法。我只能说与其试图找到“更好”的度量方法，不如把你的时间用在读诗和写诗上。

再有，原则上，有些交易可能本应该发生在市场上，但实际并没有，因此缺少市场价格。这种情况下我们要么忽略它们要么猜测它们可能的价格。其中最大的部分是居住在自己家里的人的价值。如果我从自己的房子里搬出来住到你那里去，并每年向你支付租金10 000英镑，同时你搬到我的房子里来并也付10 000英镑租金给我，那么“天真”的GDP统计将增加20 000英镑。但是实际并没有增加：我们只是将非市场交易变成了市场交易。事实上，GDP统计尝试通过把居住在自己家里的人们的价值评估考虑在内来纠正此类错误。

GDP统计也尝试估计政府和慈善机构的产出，它的价值往往是按投入的成本确定。换句话说，如果政府在一些东西上花了100亿英镑，这个假设是，好的，那价值就是100亿英镑。也许，如果人们其实当初只能买政府的产品，他们会愿意支付更多，或者愿意支付的要少。GDP数据化解了不便的可能性。

其他形式的非市场化行为则被完全忽略。关于这项的经典例证（唉，真是有点性别歧视）是“如果一个男人娶了他的管家，GDP下降了”，因为成为妻子的管家做家务不再需要工资，所以由妻子们完成的家务没有被统计到GDP中去。

## 假设如果一个百万富翁花花公子娶了一个心地善良的妓女，那么GDP也下降吗？

只有嫖娼合法的地方才会这样。否则，将没有变化，因为灰色或者黑色的市场交易也不包含在GDP中——原因很简单，他们会隐藏起来不被政府发现，当然政府无法将他们统计进来。这意味着GDP不包括违禁药物、仿冒产品以及那些现金交易的职业。

回到家务问题上，这类问题总称为“家庭生产”，并且家庭生产通常不会计入GDP数据。因此一个孩子由一个家庭成员照顾不增加GDP，但如果付钱让孩子由保姆照顾则会增加GDP。同样适用于在家照顾老人而不是把老人放在养老院，在后院种蔬菜而不是在商店购买，自己修理东西而不是打电话请人修等。

## 一个父母在外工作花钱找人看小孩的社会比父母自己照看孩子的社会拥有更高的GDP，这看起来太愚蠢了。

是的，表面上是这样的。但是它为什么重要？只有当你相信将父母看小孩计入GDP会引起社会态度或者政府政策变化的情况下它才是重要的。政府会为了大幅提高GDP而实际出台政策鼓励商业化的儿童看护取代父母在家看护吗？就个人而言，我深表怀疑——但如果你有不同意见，你可以自由地据此指导政府统计。

事实上，家庭生产长时间来一直是GDP中最具争议的遗漏。之前我们在讲宏观经济学的产生时提到的西蒙·库兹涅茨，也许是现代GDP核算体系创立者中最具影响力的一位，他曾热衷于将对家庭生产的估计包含进去。他认为这将使GDP更好地衡量国家的福利水平。然而他缺少了一个支撑，至少就官方统计而言，并且也是多年来一直出现的：GDP应该尽量准确地度量一项内容（市场价值），还是应该冒着度量不准的风险尽量全面度量？1我认为选择你能度量准确的才是更好的选择。

## 在我决定前，我需要知道如果不力图更全面地统计还会错过什么。

资产价值是最后一个重大遗漏。如果金刚击倒了帝国大厦，并且花钱重建，GDP可能会增加。（并非一定会增加，因为如果经济已经正常运行，那么建设工作将简单地把资源从其他项目转移过来，并没有增加经济产出。这里的问题和我们在财政刺激一章中讨论的基本相同。）但是如果你有一个标志性的摩天大楼，失去了它然后花100亿美元重建，花费的100亿美元被计入了“GDP”，而没提到最初失去的价值100亿美元

的建筑物，这似乎很奇怪。

当讨论涉及环境资产时，这个问题尤为明显。如果卡塔尔生产4万亿立方英尺天然气并且销售了它，GDP将记录销售收益。现在卡塔尔地下少了4万亿立方英尺天然气的事实恐怕不会得到统计，即使你不是一位环保人士也能发现这一问题。

## 这听起来是个严重的遗漏。我们不能将环境资产包括到GDP中么？

原则上不能。我们可以估计这些的价值，包括臭氧消耗、温室气体在大气中的积累、水质、鱼群——这个清单，不幸的是，会很长。然而也曾有人尝试计算“生态系统服务”的价值，一个庞大的研究团队曾在1997年发表研究成果称，他们估算到生态系统提供的价值相当于世界GDP总和的1～3倍，约合18万亿美元。2诸如此类的研究成果似乎愚蠢：显然，如果我们没有了阳光、氧气和水，我们都会死。那么，在什么样的基础上估计世界生态系统的价值并把它加到GDP数据上会有意义呢？

但是如果在一个有限的地区范围内，试图度量生态系统服务的价值是有益的，人类行为将改善或破坏其价值。试图对生态系统估值的行为当然重要，比如在确定二氧化碳税的适当水平，或者决定是否能够允许开发者将湿地的水排出并在上面打桩建机场的时候。这种环境效益不能简单估算，除非我们计划依据纯粹的意识形态偏见来做出决定，你可以试试。

至于是否把这些都计入GDP我都不反对，但是关键问题在于这样的统计是否能更好地帮助你做出决定。

## 你的意思是GDP作为度量方法不能有所提高了？

不是。你依然可以在一些可信的统计学家的帮助下，做一些专门的技术修复。其中一项是可以包含折旧——用“国内净产值”替代GDP。折旧，指旧的资产价值的下降，是很难度量的。但是，随着计算机和其他IT设备更新换代的速度越来越快，我们越来越难忽略折旧问题。第二个问题是相对于制造业产品的服务的价值：服务价值很难度量，尤其当试图根据质量调整的时候——如果我在附近理一次发或者在餐馆吃一顿饭

的价格相比几年前翻了一番，这是通货膨胀引起的还是因为这一区域环境提升了，新品种店铺开张提供了更精致的产品？这对统计学家是个棘手问题，但是服务现在占经济比重如此之大，它们也需要统计学更密切地关注。

这里还有另一个，特别引人关注的问题：估计金融服务的价值。英格兰银行的安德鲁·霍尔丹（Andrew Haldane）指出，在英国，2008年最后一个季度——雷曼兄弟破产后紧接着的、也是世界银行系统崩溃的那个季度，银行业对GDP增长做出了至今最大的贡献。这非常明显地反映出我们并没有很好地完成对银行价值进行评估这一事实，也很好地说明它触及了GDP统计还未涉及的黑暗角落。

## 我仍然无法相信，难道我没有其他更有用的数据可以替代GDP吗？一些更全面的？

比如什么？

## 我确定我曾经看到过关于国家幸福指数之类的新闻。也许我可以努力让我的国家在那方面排名靠前。

也许你想到的是“全球幸福指数”。这最早是2006年由新经济基金会（New Economics Foundation，简称NEF）制定。他们发现瓦努阿图，一个太平洋上的群岛，是地球上最幸福的地方。有大量新闻报道了瓦努阿图漂亮的沙滩、阳光、多配偶制的文化以及很低的收入税。不幸的是，很少有新闻报道全球幸福指数到底测量的是什么，事实上，它测量的并不是幸福。

## 那它测量的是什么？

它测量的是——呃，冒着听起来不友善的风险，我不得不说，它测量的是新经济基金会的政策计划。

全球幸福指数测量了幸福之后，将其与预期寿命相乘，然后除以这个国家的生态印迹指标。这更多的是对环境效率测量的尝试：如果你幸福地活了很长时间，没有破坏事物的自然秩序，这是个在全球幸福指数中获得高排名的办法。现在以瓦努阿图为例，计算过程如下：平均寿命68.6年乘以生活满意度（得分在1到10分之间）7.4分，所得结果再除以

环境印迹1.1（如何计算环境印迹得分这个细节问题并不重要，你明白它的含义就好了），得到的结果是461，可以认为它是按“每个印迹幸福生活的年份”衡量的。

美国的环境印迹得分是9.5。所以如果想达到每个环境印迹462个幸福年，以超过瓦努阿图人，美国公民需要达到4 389个幸福年。按照定义，生活满意度不能超过10。所以，为了在全球幸福指数上击败瓦努阿图，并且假设所有美国居民从出生到死亡的时间都计算为纯粹的幸福时间，美国的平均寿命需要达到439年。这是个几乎不可能的要求。[3]

另一种让美国成为全球幸福指数最高的国家的办法，毫无疑问，就是大幅降低它的生态印迹。这固然不错，但也许只是新经济基金会为了更好地呼吁减少物质资源消耗而作的。最终他们换了一种方法，做出了全球幸福指数，用一种拐弯抹角的方式让新闻报道接受了这个理念。由于很多报纸把它误当成了对幸福的粗略估计，我甚至不确认这个想法是否达到了其本来的目的。

并且，实际上，现在越来越糟糕。新经济基金会从没有问过瓦努阿图人他们有多幸福。这地方太小，人口还不到纽约布鲁克林区的十分之一。2006年计入全球幸福指数的幸福数值，是基于其他国家的一个估计。整件事并没有看起来那么美好：构建排名是为了宣传智库优势，媒体甚至没有读过其中的小字注释（或者甚至大部分正文内容）就欣然接受，而这些被用作新闻标题的国家，实际从来都不应该被包括在排名中，因为相关数据并不存在。

## 好吧。也许我不应该为了在全球幸福指数中排名上升而推出政策。

公平地讲，不仅是新经济基金会，所有类型的组织都会发现如果你发布了某项排名，你可以轻而易举地得到媒体的关注。亲市场派的美国传统基金会（Heritage Institue）发布了经济自由度指数，将中国香港排在首位；联合国开发计划署发布了人类发展指数，在其中大力赞扬挪威；还有透明国际（Tran sparency International）发布的全球清廉指数，将丹麦排在首位，索马里和阿富汗垫底，等等。

现在，新经济基金会希望构建一个幸福的地球，美国传统基金会偏好经济自由，联合国开发计划署希望人类发展，还有透明国际与腐败斗

争。但是因为政府统计部门编制GDP增长数据，并不意味着政府只关注GDP增长。

## 你已经说明了为什么反对使用全球幸福指数，但还没有说为什么要用依据GDP做出的排名。

我也不想这样说。如果政府发布了人均GDP的排名，就像这些智库博取媒体关注所做的一样，那么排名最高的很可能是卡塔尔、卢森堡、列支敦士登、摩纳哥或者百慕大。这些国家都不能向我们传授管理经济方面的经验。美国传统基金会认为中国香港是个模范，联合国开发计划署也这样看待挪威——但是我真不觉得我们能从卡塔尔或者百慕大那里能学到什么经验。很明显任何人都能根据GNI或者人均GDP做个排名出来——维基百科上有好几个——但是我不认为哪种排名对政府政策能产生什么大的影响。这将我们带回了附加在GDP上面的核心问题，正如肯尼迪提到的，他们相信普遍流传的误解，认为GDP是某种迷信，认为经济组织方式的错误导致了大部分的错误，而这仅仅是因为我们收集GDP数据，并且认为修复经济问题的办法就是去衡量其他的东西。我认为这就是个错误。

肯尼迪的演讲是优美而有力的，但是其中包含了一个修辞上偷梁换柱的伎俩。他一开始就说，“我们太注重物质积累，而放弃了个人美德和社会价值”，也许这是对的。之后，他指出GNP没有考虑孩子们玩耍时的欢乐、牢固的婚姻的价值或者诗歌的美。好吧，确实这样。但是如果你真的将修辞部分按逻辑论述重新表述，这看起来就有些可疑了：“我们放弃了个人美德和社会价值。我们不再读好诗，不允许我们的孩子像我们以前那么快乐的玩耍，并且离婚率开始上升。为什么会这样？因为自20世纪30年代初开始，政府统计部门几乎是凭空冒出来的，他们将对经济生产潜力做出的估计汇聚在一起。很明显通过汇集和发布这些统计数据，他们低估了我们对艺术的欣赏，我们对传统理想婚姻的承诺，以及为人父母的品质。”你觉得如何？难道事实真的是这样吗？

## 但是我们一直都在谈论GDP！你怎么能证明这不是政府政策的目标？

当然，我并不是说它和政府政策完全无关。我只是不认为它和那些批评者妖魔化的形象有任何相似之处。

首先，请不要忘记，经济增长总是要发生的，不论我们是否测量它。在19世纪末，欧洲和美国经历了人类历史上前所未有的经济变革。这段不可思议的经济增长基于以下很多事实，使得批评GDP变得没那么容易：农业产业化，对煤的开采，工人大规模从乡村转移到城市，随之而来的还有排放着黑烟的工厂。但是所有这些都发生在GDP成为统计学家眼中的闪光点之前。那时的经济学家看到了它的发生——所有人都能——但是他们无法测量它。经济增长并不是在政府统计学家开始测算GDP之后才突然发生的。

## 但是，现代政客们清楚GDP增长数据对他们的声望有影响。

同时还有其他很多事情也对他们有影响。你当真认为政府部长们每天早上醒了之后就想："我怎么做能提高GDP呢？"在我写这段的那个月里，英国政府的部长和官员们讨论了下面这些经济政策：是否应该脱离欧盟（这一决定跟GDP毫无关系）；推出一个修订后的养老金制度（旨在简化这一体系并且轻微调整分配，还是跟GDP无关）；决定不修复通货膨胀计算方式中存在的缺陷（这一决定与再分配结果有关，但与GDP无关）；还有多项教育改革（旨在提高教育成果，还是与GDP无关）。

政客们意识到即使在狭义的经济领域内，人们还有其他更关注的内容——公平、自由、对价格上涨的关注、公共服务的质量、对失业的恐惧——而这些充其量只是与GDP稍有联系，并且最差的是跟它一点儿关系没有。成功的部长们都会关注这些问题，而不是那些抽象的统计模型。

## 那为什么还要收集这些数据？

数据会帮你更好地做出政策决定。这通常不包括那类出于各种目的的、由智库搞出来的排名。那些公共关系实践很少能告诉你什么能转化为实际行动。

还有不要忘记，很多政府统计学家收集的最有用的数据并不是将经济当作整体考虑的。你也许很关心家庭暴力，或者物种灭绝，或者儿童识字。如果是这样，用你能用到的最好的方法衡量这些问题，并且做出最高质量的调查，例如随机政策试验，这对得出结论有帮助。当然，从概念上讲，你可以尝试对家庭暴力的"心理成本"赋一个货币价值，并且

你可以从GDP中减去这个值。但是它很可能不是解决这个问题的最好的方法。并且仅仅因为你不在GDP数据中计算家庭暴力，并不意味着你不关注家庭暴力问题。

不管怎样，为什么非得制造出一个单一数据来概括所有一切呢？所有的加总都是统计上的折中：通货膨胀数据测算的是一篮子“典型”商品的价格，而这不能反映你和我买东西的习惯；为了统计就业数据，你不得不找出些方法来确认兼职工作的情况。一些程度上的加总是不可避免的，但是总要记住，你可以单独衡量通货膨胀、不平等、失业和GDP，没必要制造出一些模糊的概念把它们4个概括起来。所有这些指标都对帮你明确政策重点是有用的，而不应该被哪个方面独占了你的注意力。

## 不过，尽管如此，如果我关心人民的幸福，我难道不能直接测量他们的幸福感并将其作为我政策制定时的考量？

是的，如果你想的话。让我们在新的章节讨论这个问题吧。




# 第12章 幸福经济学

“政治家们错误地认为经济增长会让一个国家更幸福……但是今天有很多统计和实验证据支持另一种说法：一个国家只要仓廪充实就够了，没必要追求变得更富裕。嬉皮士、绿党、游行示威者、崇尚自然的归隐者、慢食运动——这些都是和平的反抗。这些朴实的哲学家们的思想曾经饱受嘲笑，但现在得到了心理学和经济学的新的统计结果的证实。”

——安德鲁·奥斯瓦德（Andrew Oswald）教授，《关于幸福，嬉皮士才是对的》（*The Hippies Were Right All along about Happiness*），《金融时报》（*Financial Times*），2006年1月19日



## 安德鲁·奥斯瓦德是一个聪明人。我跟你说过我们应该衡量幸福。

我从来没有说不应该，我只是认为它可能不会帮助你更好地做出决策。事实上，许多国家已经在收集关于幸福的官方数据。这样做不太麻烦——只需就几个问题进行调查。在许多不收集这些数据的国家，私人民意调查公司盖洛普也在做。大卫·卡梅伦（David Cameron）成为英国首相时向委员会承诺出台新的福利措施；时任法国总统尼古拉·萨科齐（Nicolas Sarkozy）也曾做了同样的承诺；巴拉克·奥巴马任命了包括贝齐·史蒂文森（Betsey Stevenson）、艾伦·克鲁格（Alan Krueger）和卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein）在内的致力于幸福研究的人员出任政府要职；地处偏远山区的不丹王国多年来一直在讨论“国民幸福总值”。如果你对幸福经济学是认真的，我只能说，你够前卫。[1]

## 但是你持怀疑态度。

是，也不是。我认为收集这类数据是一个好主意，但我觉得这件事出于各种原因而被过分夸大了。我们可以梳理一下如何衡量幸福以及目前我们都学到了什么，你不就可以做出自己的判断了吗？

一般来说有三种方法可以衡量一个国家的幸福。第一种方法是核算国民账户，从中得到资源消耗、交通堵塞、无偿劳动等带来的成本。这是西蒙·库兹涅茨青睐的方法，我们已经做过充分的讨论。第二种方法是整合全部相关数据，从预期寿命到谋杀率，从收入不均等到抑郁症的发病率等。绝大多数的文明国家都会有这样的数据, 但其质量参差不齐。

第三种方法是走出去询问人们的感受——即直接衡量幸福感（也就是该领域的经济学家和心理学家倾向于称之为的“主观幸福感”）。最受欢迎的方式是最简单的那种：询问人们对其生活满意与否。正如著名记者兼统计大师迈克尔·布拉斯兰（Michael Blastland）友善的嘲讽所言：“说到底，当一天结束，布莱恩简单粗暴地把你的幸福感从1到10打出分数。”[2]

## 他们真的会问吗？

他们当然不会直接这么问。但布拉斯兰指出了重点。最初通常的做

法是询问："总的来说，这些天你有多高兴？是非常高兴，比较高兴，还是不高兴？"让人在1到3的范围内进行评级，再将这些结果进行统计，就能得出每个人的幸福程度。

尽管问题是以"总的来说"开头，但人们其实很难做到这一点。因为对生活满意程度的主观评估会受到诸如好天气等细微因素的影响。密歇根大学的心理学家诺伯特·施瓦兹（Norbert Schwarz）做了一个相当了不起的实验，证明了细微的场景变化将对主观的评估结果产生的影响。他要求被调查者在办公室环境下完成一份生活满意度调查，但要求他们在填写调查之前先行复印调查表。在一半的测试者使用复印机之前，狡猾的施瓦兹教授分别把一枚一角硬币放在了复印机玻璃上，使测试者们能够轻易发现。结果证明，在填写幸福调查前捡到一角钱就能让你"总的来说"对生活更加满意。

经济学家安格斯·迪顿（Angus Deaton）发现在2008～2010年经济危机最严重的日子里，人们的幸福度与股票市场的表现密切相关。这可能是因为幸福和股票市场都受某些第三因素（可能是对经济前景的清晰预期，也可能是天气）影响。另一种我倾向的解释是，人们收看《早间新闻》里股票价格时的心情会影响当天他们的情绪。[3]

无论他们的局限性如何，这些调查构成了绝大多数有关幸福的研究和幸福经济学中最具影响力的研究论文的基础。理查德·伊斯特林（Richard Easterlin）在1974年发表的《经济增长改善人类命运吗？》（*Does Economic Growth Improve the Human Lot?*）一文中，详细地论述了从幸福调查中得到的证据。[4]

很少有美国的受访者说他们"不幸福"，几乎一半的人会说他们"非常幸福"，这是最高级别的回答，可以看出当时的美国人总体上都过着幸福的生活。大量证据表明，自20世纪50年代以来，美国人并没有变得更加幸福，尽管他们现在更加富有了。不过，如果一半的美国人都说他们在20世纪50年代就"非常幸福"了，甚至在1～3级的标准中平均达到了2.5级左右，我们还能期望他们再幸福多少呢？人们经常引用伊斯特林的文章证明经济增长不会带来幸福，但也许我们应该说，他的研究表明，经济增长并不能消除痛苦。

近年来，衡量标准的范围通常为1～7级，有时是0～10级，这显然拓宽了变化空间——尽管拓宽很有限。美国可以（并且的确）比利比里

亚富裕100倍，但在1～3级或1～7级的标准内，美国显然不能比利比里亚幸福100倍。这是我们在选择幸福感的衡量方法时容易忽略的事实。

## 这位理查德·伊斯特林就是“金钱买不到幸福”的开创者？

我觉得佛教是“金钱买不到幸福”的开创者。事实上，理查德·伊斯特林发现了一些更加微妙且令人费解的东西，这就是为什么这些发现通常被称为“伊斯特林悖论”。

伊斯特林发现钱确实能买到幸福——不过要在特定的社会背景下。富人往往比穷人的生活更幸福。这是个非常有力的证明，但也要特别指出，其他事情——离婚、失业、疾病——对幸福的影响力远远大于现金。

伊斯特林悖论是说，虽然富人比穷人更幸福，但富裕的社会并不比贫穷的社会更幸福。换句话说，加薪10%会让你更幸福，但10%的经济增长率并不会使周围的社会更幸福。

## 我明白人们为何称其为悖论,但要怎么解释呢？

存在三种可能的解释。

第一种可能是，这些问题随着时间的推移将变得没有实际意义。我的意思是，如果在1955年问一个葡萄牙渔民他的幸福感级数是1～3中的哪个，在20世纪70年代问一个日本工薪族同样的问题，然后在20世纪90年代问一个德国家庭主妇同样的问题——比较答案真的有意义吗？比较同一个社会在同一时间的答案比较合理，因此不同时间对不同社会的比较是否有意义的确存疑。

例如，伊斯特林的原始论文中有个基于1965年一项调查的小细节十分有趣：53%的英国受访者表示他们“很幸福”，但在西德和法国，这一比例仅为20%和12%。当时各国的人均收入十分相近。最近欧洲的民意调查显示，64%的丹麦人表示“非常满意”，而在法国这一比例只有16%。我们真的能就此推断法国人不幸福？我们应该就此做出推断吗？语言学家们警告说，假定其他语言都有一个类似“幸福”的准确词汇是不负责任而毫无道理的。5

让我们来做个思想实验。想象一下衡量经济增长不再通过GDP来计

算，而是通过对人们的调查，“最近你有多富有？非常富有，相当富有或者根本不富有？”想想这些数据的质量如何，随着时间推进又会产生多大的变化。假如我说我“相当富有”，但之前从未听比尔·盖茨。之后我看了一部关于比尔·盖茨的纪录片，对比之下我将回答修正为“根本不富有”。这并不意味着我的钱变少了，甚至也不说明我觉得自己变穷了——我只是拓宽了关于财富的认知。也许幸福也是如此：也许我们比父母更幸福，但对幸福感的预期已经悄然发生了改变。又或许没有，这很难说。

第二种可能是，这些国际调查确实告诉了我们一些东西，但是由于伊斯特林不得不使用20世纪70年代得到粗略数据，他的结论现在已经站不住脚了。例如，在经济蓬勃发展时期，日本的平均幸福指数都似乎没有变化。然而，随着日本的问卷被重新翻译，得出“日本人对生活不太满意”的结论的原因是问题在不断变化，新的问题提高了对幸福的定义。

包括贝齐·史蒂文森在内的许多经济学家都已发表论文，认为当幸福被准确衡量时，金钱可以为社会带来幸福，一如金钱可以为社会中的个体带来幸福。史蒂文森的合著者贾斯廷·沃尔弗斯（Justin Wolfers）告诉我，生活满意度与收入之间的关系是“社会科学领域相关性最高的跨国数据组”。6

但是伊斯特林等人的研究回击了这一观点。我的结论是：该评判委员会上场了。伊斯特林悖论也许不存在，但要就此否决它也为时尚早。

第三种对伊斯特林悖论的解释是，表面上看，人们关心的不是绝对收入，而是相对收入——其在社会中所处的经济地位。也可以说，真正让人幸福的与其说是收入不如说是地位。如果你爬上了更高的社会等级，就有人不得不滑下来，从这个角度来说，这是一场零和博弈——而地位与收入有着密不可分的关系。因此，也许金钱买不来幸福，但比别人富有却能买来。

### 第三个假设听起来确实很合理。

著名经济学家莎拉·索尔尼克（Sara Solnick）和大卫·海明威（David Hemenway）曾做过一项调查，结论是：如果问人们更愿意生活在自己收入5万美元别人收入2.5万美元的世界，还是生活在自己收入10万美元别人收入20万美元的世界，你会发现大家更愿意选择前者——也就是说，比起绝对富有，他们更愿意选择相对富裕。7对此你不可尽信：索尔

尼克和海明威的受访者大部分是哈佛大学的学生，他们可能是一个特别有竞争意识的群体。当研究人员调查哈佛的工作人员时，只有三分之一的人选择前者。

不过，人们更关心的是其收入在同侪中的情况，这个想法非常合理，尽管数据存在各种问题，但要让人相信伊斯特林是错的却没那么容易。

## 我的确认为伊斯特林的结论很有说服力。这就说明我们应该投入更多的精力衡量幸福。我不想让不丹成为世界上唯一衡量“国民幸福总值”的国家。

啊，是的——不丹。地处喜马拉雅山的王国是我能想到最清晰的例子，但收集关于幸福的统计信息和让人们感到幸福完全是两回事。

有趣的是“国民幸福总值”的事情似乎成为了挡箭牌。1986年，时任不丹国王的旺楚克（Jigme Singye Wangchuck）就关于不丹经济增长乏力的问题接受英国《金融时报》记者采访时宣称，“国民幸福总值比国内生产总值更重要”。这位“陛下”并不是唯一想借用其他方法衡量经济增长以求内心安慰的人。前任法国总统尼古拉·萨科齐就曾委托斯蒂格利茨（Stiglitz）、森（Sen）和菲图西（Fitoussi）三位教授研究GDP的替代指标。萨科齐总统如此热心的一个可能的原因是,法国大部分时间都花在了娱乐上，拉低了其国内生产总值。寻找其他替代指标可能会让法国经济看起来更有起色。这些替代指标并非不具参考价值，但我们不能自欺欺人，要知道，政客们总是在寻找对自己最有利的统计方案。

## 你提到过奥巴马总统已经任命了几位幸福学专家。难道也是出于同样的目的吗？

也许稍微有所不同，因为这些受命的专家——艾伦·克鲁格，贝齐·史蒂文森和卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein）——都有幸福经济学的日常研究工作在身。但克鲁格教授一直就一些与主观幸福感相关的有趣问题与心理学家诺伯特·施瓦茨（Norbert Schwartz）和丹尼尔·卡尼曼保持着合作——其中，卡内曼是诺贝尔奖得主，我们在讨论价格黏性问题时对其研究有所提及。8

卡内曼指出，“幸福”是一个模糊的概念。在2010年秋天的一次采访

中他告诉我：“幸福的概念必须重组。”这里面包含三个概念:首先是伊斯特林的文章（以及大多数幸福经济学作品）中衡量的主观总体感受，即对人们对生活满意程度的调查结果；然后是持续的情绪流——疲惫、欢笑、压力、快乐和激动——这些情绪累积得到我们称之为的快乐生活（或者是不快乐生活）；还有就是以客观标准（睡眠问题，健康问题，诸如此类）衡量他人福利状况的外部努力。很多人简单地把三个概念放在一起，称之为“幸福”。但它们是不一样的——幸福本身是个非常灵活的概念，可以说比任何这些含义都更广。

卡内曼和同事们正在试图衡量情绪流——更确切地说，记录一个人在一天里处于某种消极情绪如恐惧、愤怒或悲伤下的时长。“一日重构法”要求人们逐件回忆前一天的事件和当时的情绪——激动、无聊、欢乐、愤怒。

顺便说一下，卡内曼与安格斯·迪顿曾合作发表了一篇论文，对金钱和幸福的问题进行了研究。9卡内曼和迪顿发现高收入与生活满意度的相关性不存在限制——但年收入超过7.5万美元时，用一日重构法进行衡量，更多的财富不会使情绪更好。

## 所以金钱是否能买到幸福取决于如何定义幸福。

的确如此。一日重构法得到的结果与传统的生活满意度的调查结果完全不同。法国的一项调查发现，生活在俄亥俄州的美国女性对生活非常满意的人数是法国女性的两倍。然而，法国女性每天有更多的时间拥有好的心情。由此可见，按分钟衡量的愉悦感受与对生活的总体满意度是不同的。

如果你真的计划衡量幸福并将它作为制定政策的依据，这将是一个必须开始正视的重要区别。

## 这会对政策产生不同的影响吗？

问得好。

如果你相信理查德·伊斯特林对悖论的解释——人们不关心绝对收入，只关心别人比自己收入得多少——那么显然会支持通过税收进行的重新分配。毕竟，从富人那里拿钱会让其他人都更快乐，即使你还没有

把钱花出去。然而，我们已经通过税收进行了再分配，是否应该加大力度则仍不明确。生活满意度研究的另一个政策含义是，应该尽最大努力降低失业率，因为失业非常令人沮丧——我希望这已经列在你的议程上了。

还有一种可能是根据生活满意度调整数据制订对伤亡者适当的赔偿政策。英国经济学家安德鲁·奥斯瓦尔德统计了人们遭受这类不幸后的感受数据，以及抵消情感类创伤的影响可能需要多少钱。虽然这种做法可能会有用，但它并非一项宏观经济政策。

## 这么说这些讨论其实都毫无意义。

不是毫无意义，只不过这些也并非革命性创举。要知道许多国家已经在统计生活满意度数据了，收集更多的数据也不会更麻烦，只不过要增加些调查问题而已。

虽然卡内曼教授和克鲁格教授的一日重构法所需的数据收集起来更费钱，但对制定政策却更有用。卡内曼和克鲁格一直倡导同时使用“时间核算”和普通国民经济核算的方法。这些时间核算数据正在成为时间用途调查的重要组成部分，调查由美国统计机构开展，询问人们如何安排时间——花在通勤、祷告、看电视、吃午餐等事情上的时间。这种方法的创新在于将时间用途调查与一日重构法结合起来，衡量人们一天中有多长时间处于不愉快的情绪中，并记录当他们体验到这种情绪时在做什么。

## 我很好奇……

好吧。通勤和工作是最有可能引起坏心情的活动。午餐、晚餐和性事很少令人不快，但如果你选择了错误的配偶，上述三件事大概会相当令人失望。

## 你是说我应该减少工作增加性生活？

这样不好吗？不过说正经的，可以看出这些国家投资项目能够帮助生活满意度的评估，比如减少通勤时间（建设新的道路或高速铁路），提供娱乐设施，如公园、游乐场和博物馆等。当然，我们仍然不能完全解决我的10级中的6级和你的10级中的5级之间的比较问题——但一日重

构法能够衡量我们各自花了多少时间在那些恶化情绪的事情上，这可能会是更客观些的方法。

卡内曼–克鲁格团队建立了一日重构法的简易版本，可以通过定期的电话调查进行，美国劳工统计局已经使用这种新方法进行了第一次调查。我们将看到结果如何——也许你也可以使用这种方法。

### 也许吧。谢谢你跟我介绍这些。

我的荣幸。

不过，你现在觉得幸福吗？



THE UNDERCOVER ECONOMIST STRIKES BACK

# 第13章 经济增长能否永续？

“我们可以合理地预测我们一百年后的经济水平吗？我们后代的经济前景如何？”

——约翰·梅纳德·凯恩斯，《我们后代的经济前景》（*Economic Possibilities for our Grand Children*）（1930年3月）



## 你想通过本章了解经济增长的极限，对吗？

是的，几乎所有我说过的一切都是基于经济增长是一个好事的假设做出的预测，这似乎让一些人苦恼，尤其是物理学家。

## 人们给我发送过一些YouTube网站视频的链接，这些链接就是关于物理学家讨论经济增长的。

也有人不断地给我发链接。其中一个是物理学家阿尔伯特·巴特利特（Albert Bartlett）的《你看过的最重要的视频》——还好巴特利特没有采用自己的观点做标题尽管这只是一个老人在小课堂上进行的讲座——《人类的最大缺陷是我们对理解指数函数的无能》——该视频的点击量已经突破500万。最近还有一个非常受欢迎的段子也是一个类似的话题，出自另一个物理学家汤姆·墨菲（Tom Murphy）的一篇博文——《指数经济学家遇到有限物理学家》。[1]

## 他们说了什么？

关键的问题是指数的增长最终会把你带到不可能的地方。而他们说的“最终”，意思其实是“比我们预期的要早”。

指数增长是某种类似利息支付的复合型增长。典型的例子是一则棋盘上的水稻的故事。这是一个古老的传说，国际象棋的发明者从一个国王那里得到奖励，他提出一个比较谦虚的拿奖方式：棋盘的第一个格子放1粒水稻，第二个放2粒水稻，第三个放4粒水稻，依次增加一倍。直观地想，只有64格的棋盘，最多只放几袋水稻而已。实际上这是一个巨大的数量——是整个地球水稻产量的许多倍。巴特利特教授的观点是：我们都被指数增长蒙蔽了双眼。

棋盘奖励是每个格子100%的增长，但10%、1%，甚至0.0001%的增长也都是指数增长。最终，这些都会成为麻烦，因为一点点的增长都将在未来的增长中继续增长。正如另一位物理学家艾伯特·爱因斯坦（Albert Einstein）所说，“宇宙中最大的力量是复合利率”。

经济增长的意义似乎十分明确，也就是说，我们的经济每年增长百分之几。到目前为止还没有出现不可逾越的难题。但指数的增长是指数级的增长，并最终——物理学家担心——我们将会到达一个我们无法实

现的经济棋盘。

## 这听起来像是触及经济学核心的论点。

事实上，经济学家们很清楚这一点。牧师托马斯·马尔萨斯（Thomas Malthus）是最早被称为经济学家的人之一，他在200多年前与世长辞。马尔萨斯因《关于人口的原则》（*An Essay on the Principle of Population*）的文章而名留青史，他解释说，问题在于人口增长是级数增长，这导致经济增长不可持续。农业增长不论多快，但如果农业增长是加法式的——20，30，40，50，它将不可避免地被人口的级数增长速度超越——4，8，16，32，64。不论人口增长率是多少，只要大于零，且与现有人口成比例，这一问题都将存在。发生在经济领域也是一样。

## 看到你推崇马尔萨斯还挺有趣。我还以为过去的两个世纪里经济学家多是持嘲笑态度的。

我不得不承认这在很大程度上是真实的。马尔萨斯的时代是不幸的。他解释说，人类将受限于可用的粮食，我们可能不会饿死，但我们可以肯定的是，每次技术进步提高的生活水平，最终会被增长的人口吃掉，并将生活水平再次拉到原有的可持续水平。他错了。数学是不容置疑的，但假设是有缺陷的：短期内技术进步的速度高于人口增长，而且最近的人口增长明显放缓，所以我们有充分的理由相信地球的人口将趋于稳定。

如果实现人口零增长，经济增长就会是可持续的。

## 即使人口增长稳定，经济增长持续，我们最终是否会陷入棋盘水稻的困境呢？

我认为，在这里我们可以发现指数预言逻辑的严重缺陷。他们正在寻找指数增长的物理过程，如加热、冷却、照明、运动。这是可以理解的，因为他们毕竟是物理学家。令人吃惊的是汤姆·墨菲的博客也涉及这一点。他指出，如果我们的能源消耗以每年2.3%的速度增长——尽管低于历史水平，但每个世纪的能源消耗足以增加十倍——整个地球将在4个世纪内达到沸点。墨菲教授的观点与能源的来源无关，而仅仅与用能源进行经济建设过程中释放的无用能量有关。这看似符合热力学定律，

计算结果听起来也非常令人震惊，但这只是棋盘上水稻故事的翻版。

其中的逻辑错误在于能源消耗与经济增长不一样。GDP仅仅是衡量人们愿意支付的东西，而不一定与能源消耗，或任何其他的物质资源的消耗有关。自从工业革命开始，能源消耗与经济增长一直趋于同步，但这并不意味着这一趋势一定会持续下去，实际上，它似乎已经停止了。你愿意猜一下美国在过去的25年里的人均能源消费吗？

## 我想你会说，不足2.3%。

不只是不足2.3%，而是小于零。我比较了1986年和2011年的能源消耗数据，得到了–0.17%的结果。同期平均人均经济增长超过2.5%。在过去的25年中，GDP翻了一番，但能源消耗增长不足四分之一。如果我选择了不同的时间段，那么我会有一个稍微不同的数字，但这个故事会是一样的：在美国，每个人的能量消耗量并没有增加。它在1978年达到顶峰。（诚然，这部分能耗是“外包”在中国或墨西哥，然后再进口的。但外包的影响似乎不那么大，因为进口部分不足美国经济的20%。当然我们还需要将进口的能源消耗与在美国国内生产但出口国外的能源消耗相抵消。）

日本、英国和欧洲联盟是相同的情形——我可以说，所有这些国家的人均能源消耗都比美国低。在英国历史上，每个人的最高能量消耗是在1973年，德国是在1979；日本则是在2000年。在所有这些国家的总体情况是相似的：经济增长，但人均能源消耗已持平，甚至有些下降。目前在英国，每个人的能源消耗是在其50年中的最低点。预测是一个冒险的事情，在富裕国家随着人均能源消耗量的下降，人口增长速度明显放缓，能源消耗量已经不可能继续上升下去了。

很容易理解为什么指数的经济增长不同于指数的能源消耗。如果我担心钱的话，我会把暖气关掉，在屋里穿一件外套和一顶帽子；如果有点多余的钱，我会把帽子和外套脱下来，并用更多的能源。但这并不意味着如果我赢了彩票，我会用自己的生命来庆祝。

同样地，我喜欢吃东西，但我可以吃的只有那么多。虽然我确信一些花式的烹饪会用到更多的浪费，我不能就以为食物的数量也得成倍增加。富人和明星的衣服也并不比你或我穿的衣服更多。

富人会浪费更多的资源，比如，穿一次衣服然后把它们扔掉。

的确。但是，GDP的增长并不是因为使用了更多的材料，而是因为材料在更好的设计下中变得更有价值。我的食物和衣服、电脑、自行车和洗衣机都是如此。如果大家都开始使用飞行汽车、喷气背包或电子传送器，可能就会迅速消耗掉大量的能源，但是我现在还不会为此担心得睡不着觉。

我完全赞同环保主义者的担忧，我们不能消耗越来越多的水，排放越来越多的二氧化碳，燃烧越来越多的煤，但我们不能得出经济本身不能继续增长的结论，因为这根本不可能。经济已逐渐变得非实物化：在富裕国家我们越来越多的消费只需要更少的资源，因为有了更高效的技术（比如LED替代白炽灯泡，笔记本电脑代替了大型电脑），或因为价值主要来源于设计（比如高级时装，高级料理），甚至因为——比如你正在阅读的电子书和下载的有声读物——产品逐渐实现电子化而脱离物理形态。

想想纽约市，这是一个高收入的地方，创意基地业已形成：出版、音乐、时尚、艺术、财务齐聚，但纽约的人均能源消耗低于美国整体水平——实际上，它低于美国任何一个州的平均水平。最终，我们可以做很多有价值的事情而不消耗大量的能量。

也许在未来，我们都会被上传到虚拟现实机器中，在那里我们可以体验到任何可以想象的乐趣。毕竟，我们花了很多时间在魔兽世界的虚拟空间中享受。也许未来的经济增长将围绕长寿、摆脱不安，以及其他医疗进步。也许我们将有一种顶级的机器，可以把没用的材料转化成一些华丽的新玩具。没有人知道。关键是经济增长和能源消耗不再同步，而且有充分的理由相信它们已经在彼此脱钩。

我发现很难想象在虚拟现实中发生指数经济增长的情景。让我们想象一下经济增长比你想象的与物质资产关系更为密切的情形，而且我们必须接受零经济增长这一点，难道这不会打破我们对经济学的整体思考方式吗？

我认为我们的经济模式并没有真正依赖于经济增长，但这一问题是值得研究的。问题是，技术进步意味着我们每小时生产出越来越多的经

济产出，除非我们不断增长，否则，不好的事情必然会发生，比如我们都不再努力工作，也许一周工作两天，享受五天周末；机器人为我们倒咖啡，给我们按摩；或者我们大规模的失业。

然而到目前为止，我们似乎并不擅长将财富转化为休闲。凯恩斯在1930年的文章《我们后代的经济前景》中提出了这一问题。他认为，假如到2030年我们可以满足我们全部的基本物质需求，我们“真正的……永久性问题”会是如何从物质的关注中使用我们的自由，如何将我们的休闲时间转变为智慧、快乐且健康的生活。当我们接近2030，我们发现凯恩斯相当多的是对经济增长的关注。但是填充我们无休止的休闲时间的问题依然没有上升到议事日程的顶端。一项关于时间使用情况的调查显示在1965～2003年之间，美国妇女一周有4～6小时的额外闲暇时间，美国男人相对更好，每周获得6～8小时。[2]我们的寿命会变得更长，在中学和大学花费更多的时间，退休比我们过去更早——所以我们生活中的工作时间在不断减少，但鉴于GDP的增长，比凯恩斯预期的下降速度要慢。

## 如果经济停止增长，但由于技术进步人均产出依然增长，这是否意味着大部分人将失业呢？

也许，如果我们继续像今天这样做。一个可能的结果——由经济学家罗伯特·弗兰克（Robert Frank）所倡导——对消费收税。你消费的越多，你付出的越多。由于消费税上涨，它使休息、散步或者画一幅水彩画变得更有吸引力。在大多数发达经济体中，我们已经做了一些非常类似的事情，比如所得税。（消费税是一种在税基中扣除储蓄和投资但不扣除消费的收入税。）但也许我们应该做更多。你自己想想吧——看看会得到什么结论。

## 但这不是我们经济持续增长的另一个原因吗？难道我们不需要经济增长偿还债务吗？

并非如此。增加收入确实使债务更容易偿还。如果你每年得到一个加薪，而不是收入保持不变，那么你的抵押贷款将更容易偿还。但这并不意味着如果你从来没有得到加薪，就不可能偿还抵押贷款。同样的，所有的零经济增长将意味着每一代人都不会比前一代更富有。即使不增加未来的收入，人们仍有很好的理由来举债。你仍然可能借钱去上大

学，买你的第一辆车，买一栋房子。你会偿还这些债务，并开始为退休金储蓄。最终你会退休并使用储蓄生活。虽然经济增长已经停止，但这并不意味着人们不愿意用债务来转移他们的购买力。

我同意，在一个零增长的世界，政府必须重新思考一些事情。他们不能将养老和社会福利体系建立在一代人必定比上一代人更富有、更有能力支付账单的预期之上。他们也不可能在赤字下，将债务负担稳定在GDP的一个比例持续运行。政府甚至可能会发现，把所有的债务都还清了，甚至开始存量资产，这是明智的——一些资源丰富的国家已经在做。从长远来看，在一个低增长或零增长的经济体系中，从个人到政府，都要比以前更关注债务。一些人把这视为革命，我认为这只是一个温和的行为变化。

## 也就是说，我不用点击YouTube视频链接了？

我想还是应该把重点放在真正的问题上。如果你关注二氧化碳排放量——我想你应该是——然后找到一种方法来提高排放二氧化碳的成本。征收碳税可以，所以排放许可证计划是可行的，在能源、稀土金属、水，或其他任何事情上都是可行的。经济增长本身不是问题，问题是不可再生资源的消耗。我们现在不必担心经济增长的物质限制，即使有一天可能存在这样的限制，但现在有很多实实在在的环境问题需要解决。




# 第14章
# 不均等

“穷人和富人之间的不均等是最古老而致命的国家顽疾。”

——普鲁塔克（Plutarch）



## 我们还没怎么谈论过贫困和不均等的问题。

我同意，那是因为两者在标准宏观经济模型中都无足轻重。我们仍然更关心数额较大的经济总量问题，比如菲利普斯的MONIAC水箱里的液体所代表的变量。我们一直在思考的问题——总供给、总需求、产出和价格黏性——没有过多涉及经济中的分配问题。但你自然会关心，你的经济中是否有一大批生活舒适的中产阶级，或者是否有一群不问人间疾苦的超级富豪精英。

当我们想要进行跨国或跨期比较时，对贫困和财富的衡量都不太容易。甚至是看似非常容易回答的问题——比如谁是有史以来最富有的人——在真的去寻求答案的时候都会变得相当微妙。比如，如果想比较比尔·盖茨和罗马共和国最知名的富豪马库斯·克拉苏（Marcus Crassus），你会很快发现比较对象是私人飞机与盛满红酒和橄榄油的地窖。

## 我想，比起世界富豪排行榜，我更关心如何解决贫困的问题。

当然，但这些困难对收入规模的另一极端也同样适用。我们应该如何定义贫困？

## 嗯，贫困肯定是指无力负担生活的基本所需——食物，衣服和住所。

好吧，你所讨论的是贫困的绝对定义，以对购买力的客观度量为标准。这种方法背后自然有着有悠久的传统。其先驱可以追溯至贵格会教徒西伯姆·朗特里（Seebohm Rowntree），富有的巧克力制造商约瑟夫·朗特里（Joseph Rowntree）的儿子。20世纪末，西伯姆开始试图调查纽约附近的贫困情况。为此，他定义了“贫困线”的概念，用以衡量购买一些生活基本所需的花费，其中包括礼拜日的一份豌豆布丁加培根。所有买不起那些基本所需的人都在西伯姆设定的贫困线以下。

绝对贫困线至今仍是个很有吸引力的概念。世界银行就使用很多贫困线指标，包括著名的用“一美元一天”定义极端贫困线——一位名叫马丁·拉瓦雷（Martin Ravallion）的经济学家发现，20世纪80年代末，一些国家的贫困线在每年370美元左右，因此获得灵感创造的指标。“一美

元”的官方定义比你想象的要复杂得多。首先，要进行更新以反映通货膨胀，所以我们实际上是在讨论一美元在25年前的购买力。此外，它也要根据生活成本进行调整，否则就很难作为全球化的贫困线。因此，如果以国际汇率进行转换，在德里“一美元”并不真的等于一美元，它会少得多。我们的想法是，在印度“一美元一天”的生活标准与在美国“一天一美元”的购买力相同。换句话说——一点米饭或扁豆，没有居所。[1]

## 简直低得惊人。在美国一天一美元根本活不下去。

在一些贫困国家，上亿人确实在过着这样的生活。但是，没错，如果仅以一天一美元为参考标准，那么谈论贫困在美国的含义其实没什么意义。事实是，根据家庭规模的大小不同，美国有一套自己的绝对贫困线标准：2012年，单身个体的贫困线是30.52美元一天，远高于世界银行的贫困标准。

美国对贫困定义已有50年的历史：1963年，社会保障管理总署的研究员莫利·欧桑斯基（Mollie Orshansky）对贫困线进行了计算。欧桑斯基女士使用了与64年前朗特里类似的方法进行估计——以平均的饮食标准养活一个家庭所需的花费来计算。（20世纪40年代末到50年代期间在人类营养和家庭经济局工作期间，欧桑斯基建立了一套自己的营养标准。同时，她对于家庭的饮食计划需求的假设也很现实——特别是认为“家庭主妇是谨慎的买家，灵巧的厨师，也是好的管理者，她们会在家中准备菜肴”。）[2]考虑到当时资源有限，欧桑斯基的估计还算不错，但自1969年白宫正式采用这一标准以来，仅因通货膨胀因素对其进行过调整。

## 看起来很合理啊，尽管并不是个大数目。

当然不是个大数目。如果是一大笔钱那就不叫贫困线了，对吧？但我不觉得绝对贫困线是思考这一问题的正确方法。毕竟，如果西伯姆·朗特里是美国政府官员，美国可能仍在使用基于“豌豆布丁价格”的贫困线。

## 我正想问呢——豌豆布丁是什么？

嗯，没错。你不知道，我不得不承认，即便在读完维基百科上的描述之后，我对细节仍然有点模糊。然而，如果我们将1899年对绝对贫困

线的定义根据通货膨胀水平做了调整，作为对过去烹饪习惯的美好回忆，维多利亚时代的美味豌豆布丁仍然可以作为今天的贫困统计指标。不用说，西伯姆·朗特里不会想到去询问电灯或室内管道的价格，因为两者在当时都是奢侈品，因而显然无关谁是穷人的问题。自然，他更不能想象将电视或网络的价格作为参考。

## 是的，人们不需要电视或网络。它们可是奢侈品。

等等。我同意人们并不像需要食物、衣服和住所那样需要电视或互联网，但你真的想把这些东西与高级大餐、设计师手袋和香槟归入一类吗？想象一下你的孩子从一个富裕的小城放学回家，告诉你他有个同学家里没钱买电视机。你真的会说，“别傻了，孩子，他家不穷”吗？

## 所以你的意思是，我们应该以相对标准衡量贫困，而不是绝对标准吗？

也没那么简单。相对贫困的严格定义，比如欧洲流行的那些，都很奇怪。比如，欧盟的统计机构——欧盟统计局将贫困线定义为每个国家中位数收入的60%。（中位数收入是指在收入分布中居于正中间的人的收入，他的收入低于一半人口，同时高于另一半人口。）

这导致一个奇怪的结果：贫困将是永久性的，除非不均等的情况发生变化。如果每个欧洲人明天醒来发现自己的财产翻番，欧洲的贫困率仍不会有丝毫改变。相反，英国在经济衰退的情况下，贫困率却会有所下降。其原因显而易见，贫困线本身在下降。一个家庭可能和以前收入相同，但因为中位数收入的下降而“脱贫”了。

这可不行。欧盟统计局的贫困线将贫困家庭与中等收入家庭相比较，忽略了富人的情况。我认为应该直言不讳，承认欧盟统计局实际上衡量的是收入较低的那一半人口的收入不均等情况。

## 你就是不满意，对吗？你否定了绝对贫困线，现在又否定了相对贫困线。

1776年，亚当·斯密就关注到了这一问题。他在《国富论》中写道：“例如，严格来说，一件亚麻衬衫不是生活必需品。我想，希腊人和罗马人都活得很舒服，尽管他们没有亚麻。但现在，在欧洲的大部分地

区，一个有正经工作的体面人没有一件亚麻衬衫恐怕都不好意思出现在公共场合。”

斯密的观点并不是说贫困是相对的，但它取决于社会条件。无论欧盟统计局怎么看，人们不会因为拥有中位数收入的公民获得加薪就变成穷人。但是如果他们买不起——比如电视机——这种人们眼中的社会基本品，他们就可能变成穷人。一个没钱购买融入社会所需的必需品的人，从某种重要意义上讲，就是贫困的。

对我来说，绝对贫困线是最可靠的，它们应该随时间进行调整，从而反映社会变革。可以说，西伯姆·朗特里的父亲约瑟夫就曾建立了从事类似的工作的基金会。约瑟夫·朗特里基金会通过焦点小组访谈法确定当下融入社会所需的必需品——其中包括自己承担费用的假期、傻瓜式手机，以及足够每两到三年购买一套廉价西装的钱。当然这都非常主观，但贫困线也是主观的。我不认为有专家——即便是像莫利·欧桑斯基或西伯姆·朗特里这样的专家——能够永久且明确地定义到底怎样才是“贫困”。

即便我们接受相对简单的建立在营养基础上的绝对贫困线，这里面也会有些复杂的问题。

一个最明显的问题就是生活成本。比如，位于美国东南部的阿拉巴马州的生活成本比纽约要低。原则上，绝对贫困线能够也应该考虑生活成本，但美国的贫困线却没有考虑。第二个问题在于如何处理短期的收入损失。一位中层管理人员失业三个月后才重新找到工作，在这期间，就收入而言，他可能会短暂跌至贫困线水平以下，但由于前途看好，并且可以使用信用卡和银行存款，他的生活水平不会像穷人一样——而且他有可能会保持贫困前的支出水平。正因为如此，有些经济学家并不主张用某一周，一月或是一年的家庭收入情况作为贫困的衡量标准——而是用家庭的支出方式为标准。

### 可以理解，这很复杂。但如果先把那些复杂问题抛开不论，单纯就结论而言，到底有多少贫困人口？

根据美国政府的官方定义，2011年美国贫困人口比例为15%。这是自20世纪90年代初以来的最高值，较2006年经济衰退开始之前的水平上升了12.3%。尽管存在各种缺陷，但绝对贫困线起码有个优点：如果

衰退期间的贫困率上升，你的统计可能还有些意义。[3]

欧盟使用的贫困线不可比，但2000年，约克大学的研究人员曾使用美国标准计算过欧盟的贫困率。他们估计，葡萄牙的贫困率高达48%，丹麦仅为6%，而法国为12%，德国为15%，英国为18%。显然，国民收入对绝对贫困有着很大的影响（葡萄牙确实比丹麦要穷一些），但收入分配也很重要（法国和英国的平均收入类似，但法国的分配更为公平）。[4]

据说，世界银行在全球范围内使用“一美元一天”作为对极端贫困的标准。以该过分粗糙的标准衡量的贫困人口的数量已经急剧下降。一个著名的国际发展目标是在1990年到2015年间，使生活在极端贫困中的世界人口比例减半。很大程度上得益于中国的发展，我们已经实现了这一目标：1990年，有31%的发展中国家的人口生活标准不足一美元每天，到了2008年，这一比例已降至14%。这是重大的进步。

但美国的情况则不这么乐观。贫困率在整个20世纪60年代急剧下降，从20世纪50年代末的22%左右降到了1973年的11.1%——美国历史上的最低值。在随后几十年经济增长的同时，处于绝对贫困线之下的人口竟然没有任何改善，这简直令人震惊——特别是20世纪60年代的经验表明，快速消除人口贫困确实能够实现。

## 那么解决方案是什么？

大体而言，有三种方案。第一，从汤姆·沃尔夫（Tom Wolfe）《夜都迷情》（*Bonfire of the Vanities*）的人物身上获得了灵感，那就是“隔离，隔离，隔离”——把贫困人口视作洪水猛兽。

## 这太可耻了。

你能这么想我很高兴。相信你会对移民政策做出相应修改。很多人似乎对同胞的贫困和外国人的贫困态度冷漠至极。

所以回到实际解决方案上，剩下两种方案之间的问题在于，你是想把资源直接转换成现金转移支付，还是想提供更多机会——例如，扩建学校，打击犯罪，努力创造就业。换句话说，是应该授之以鱼，还是应该授之以渔？

有一个学派的观点认为，现金的转移支付实际上会是适得其反，因为它们将滋生不负责任的行为——依赖或滥用药物。其实这毫无根据。一代又一代的政治家们一直喜欢搅浑水，把“贫穷”和“不负责任”或“麻烦”混为一谈。最近英国政府的统计表明，英国共有12万户“问题家庭”，时任首相卡梅伦谴责这些家庭深陷“毒瘾，酗酒，犯罪”之中。详细调查显示，作为“问题家庭”的判定标准与犯罪和毒品毫无关系，却是贫困、残疾和失业。5

尽管接济穷人并不等于接济底层犯罪，但它仍然不能解决潜在问题。剥夺很早就诞生了，因此发放现金不一定能为自给自足提供助力。那么，还有什么办法呢？越来越多基于随机试验的可靠证据表明，为贫困家庭的孩子们提供早期教育非常明智。

20世纪60年代中期开展的佩里学前教育项目是其中最著名的一项实验，项目为一组随机选择的3~4岁的非洲裔贫困儿童提供良好的学前教育。6（以现在的货币计算，成本约为每个孩子11 000~12 000美元）。

与对照组相比，多接受近一年教育的佩里儿童高中毕业率高出约45%，甚至非婚生子女和青少年怀孕的比率也更低。40岁时，控制组往往都进过监狱，而接受过佩里学前教育的人犯罪的比率要低得多（也不算低）为28%。中年时期，接受过佩里学前教育的人的收入要高40%以上。

## 这太棒了——这都归功于3~4岁的美好时光？

是的。只是个小实验，提醒你一下——我们讨论的是某一特定历史时期，对特定群体的贫困儿童进行特定质量的学前教育。但也有其他对学前教育质量的深入研究，而且结论表明为贫困儿童提供教育确实收效良好。此外，如果以长远的眼光来看，政府完全没有成本——事实上还会赚钱。考虑到那些佩里儿童最终将多缴纳的税收以及他们没进监狱省下的钱，你将发现项目的收益数倍于其支出。

我的建议是尽可能多看看那些不错的随机试验以及更多的项目成本，从中学习如何为贫困家庭的孩子创造公平的竞争环境。产后支持、学校改革以及良好的治安和刑事司法都很可能是有效的社会干预措施。坦率地说，货币政策或刺激性支出的随机试验没有可能，所以不妨好好

利用上述随机实验的严谨证据。

还有件事。现在有一个新的流行方案被称为“有条件的现金转移支付”，起源于拉丁美洲。该方案将现金支付给贫困家庭，并规定他们必须将其用于你想让他们做的事——例如，送孩子上学，或者让他们接种疫苗。该计划的吸引力显而易见：你推行了诸如幼儿园等社会干预措施，同时也保证了贫困家庭得到现金且用于正途。方案缺点也很明显：极端问题家庭的孩子们可能最需要帮助，然而却被排除在外。也许也可以做几次实验加以评估？

## 我记下了。但是我们开始讨论的是不均等问题，我还想多聊聊这个问题。不均等的问题在加剧，是吗？

这取决于你如何衡量它。世界上最富有的国家变得越来越富有，而最贫困的国家变得越来越贫困。但这个过于简单的不均等的衡量标尺存在着严重的缺陷。首先，它掩盖了那些既不富有也不贫困国家的情况。比如，中国就在以惊人的速度脱贫。在衡量不均等时，赋予深陷贫困的布隆迪（人口约800万）和一度贫困而现在繁荣的中国（人口约13亿）同样的权重，结果将显示不均等的情况在1950年至2000年之间急剧恶化，但之后有所转好。但更明智的方法是以一国人口作为权重衡量不均等，结果表明情况出现明显好转：1950年至1990年间，不均等水平逐渐下降，1990年后则迅速下降。

## 这可是个好消息——也有点惊喜。这其中有问题吗？

确实还存在一个问题，而且与国家之间不均等比较的另一缺陷有关——它忽略了国家内部的不均等情况。迄今为止我给你的所有估计——比如世界银行的布兰科·米兰诺维克（Branko Milanovic）所做的计算——比较了各个国家的平均收入。[7]但假设把比尔·盖茨、沃伦·巴菲特和所有对冲基金百万富翁的钱都拿来进行重新分配，使得所有公民的收入完全相等。这将与通过比较国民收入均值来衡量全球不均衡的简单做法无异，因为美国的富有程度没有改变。

当米兰诺维克尝试考虑国家内部的不均等时，他发现直至20世纪末，全球不均等的情况一直在攀升。现在不均等似乎在下降——可能是自工业革命以来的首次——但是下降很缓慢。正如我们所知，国家之间的简单不均等水平在迅速下降，从逻辑上讲，许多国家内部的不均等水

平必然在上升，而且相当迅速。那就是现实情况，如果同时对二者进行测量，几乎能够彼此抵消。

## 好吧。我们是应该更担心国家间的不均等还是国家内的不均等呢？

有趣的问题。你可能会认为国家之间的不均等更令人担忧，因为它与精英统治无关。出生在津巴布韦或厄立特里亚的普通家庭，除非你能移民，否则无论多有天分，都将注定贫困。出生在美国或英国的贫困家庭，如果你很聪明，懂得奋斗，就还有克服劣势的机会。所以你可能会认为国与国之间的不均等危害更大。另一方面，你可能会认为，一国内部的不均等更多来自社会腐败，因此相对容易改善。

## 我们来关注国家内部的不均等问题吧——反正大方向已经错了。那到底是怎么回事？

取决于关注的国家和衡量的方法。一个有趣的方法是观察三大发展中国家，巴西和印度。三国往往被放在一起讨论，但其实在很多方面都截然不同——在不均等方面尤其如此。

先看巴西。巴西是个出了名的不均等社会。美国中央情报局的《世界概况》（*World Factbook*）报告表明，巴西的基尼系数——衡量不均等的常用指标——在1998年为0.61。[8]由于基尼系数为1表示一国的全部财富都属于某一个人，基尼系数超过0.60自然非常严重。作为参考，法国的基尼系数为0.33，芬兰为0.27，英国为0.34，美国为0.45。

不过，巴西的基尼系数现在降到了0.52。尽管仍然很高，但已经下降了很多，距离在15年内成为芬兰这样的极端均等国家仅剩3/4的征程。巴西的例子证明，在合适的情况下不均等是能够解决的：2003年到2010年期间的巴西总统卢拉·达席尔瓦（Lula da Silva）当选时被看作是一个革命煽动家，但后来则变成了一位欢迎国际商业投资的实用主义者，但他同时也很愿意看到对巴西商品经济的硕果进行重新分配。

印度则有所不同，该国在20世纪90年代末和最近的基尼系数都高达30%。尽管有一些很成功的企业家——企业家穆克什·安巴尼（MukeshAmbani）拥有一套臭名昭著的价值数十亿美元的房产，约合40层楼高的建筑高高耸立于孟买——要实现均等，印度仍然缺乏足够的

资金。如果参照中国的做法，这种情况有可能发生改变。

中国也是收入不均的研究案例。《世界概况》将其基尼系数定为0.48，这一水平已高于美国，由于中国仍然比美国贫困得多，这样的收入不均等情况意味着贫困家庭将艰难度日。最近的一项研究发现，中国当前的基尼系数为0.61，如果属实，情况将非常严重。9无疑，中国的领导人对社会动荡感到非常忧心，尽管中国仍然保持着高速增长。

## 这是个社会主义国家。不均等到底为什么会如此严重？

中国第一位伟大的改革家邓小平所总结的观点，他于1978年毛泽东时代结束后复出。他广为流传的一句格言是“让一部分人先富起来”。这句话不无道理。中国的增长模式是实验性的，逐步放松不同行业不同地区的限制——特别是在沿海地区建立适应全球化的工业区。如果这些实验获得成功，将不可避免地带来赢家和输家。并不是所有国家都能以这样的速度发展起来，而在创造性破坏的过程中，很多人会错失机会或者被遗漏下来。公平地说，内陆地区的增长率也很高，只是不如沿海地区那么高，那么长久。

## 富裕国家的不均等问题情况如何？

在经历了几十年的下降，或至少是低而稳定的局面之后，富裕国家内部的不均等以及英语国家的不均等已经上升了25年。最具戏剧性的症状是大幅增加的收入被最富有的人占据——比如，最富有的1%，甚至是0.1%。你可能会认为关注这几个千万富翁是无关紧要的——是分散精力。但问题似乎很严重。

例如，在美国，平均收入在1993年到2011年之间增长了13.1%。说实话，在过去的近20年，这一数字并不是很多。但令人担忧的是，如果仅看平均收入最低的99%——也就是所有贫困人口和收入低于37万美元的家庭——在过去的18年里，他们的平均收入增长只有5.8%，这是个极低的数字。

13.1%（全国平均收入增长）和5.8%（刨除富人的平均收入增长）的区别是巨大的。10收入最高者的日工资已经如此之高，以至于这不再仅是一个象征性的问题：这已经对经济的走向产生了实际影响。

关于收入最高的0.1%的增长还有一个类似的故事，而且也不仅是美国的情况。尽管使用最高收入者的收入份额作为衡量指标， 美国的不均等将更大，增速也比其他主要经济体更快。而英语国家也有些奇怪的现象：收入最高的1%所占国民收入份额的增长速度在英国和加拿大也出现了大幅上涨，在新西兰和澳大利亚的程度稍逊。但在法国、德国、荷兰、瑞士或日本则几乎没有增长。这的确表明，收入分布顶层不均等程度的加深反映了某种文化或政治力量的存在，或者至少证明，纯粹客观的经济学并不是唯一的原因。[11]

## 我们知道为什么英语国家的不均等会上升吗？

几年前，记者蒂莫西·诺亚（Timothy Noah）进行了一次详尽的调查，探求人们关于“种族、性别，或核心家庭的破裂……移民、科技繁荣、联邦政府政策、工会的衰落、国际贸易、最富有的人是否有错，以及基础教育弱化的影响”等问题的看法。[12]得到的答案千奇百怪。当然，如果我们发现英语国家的政治环境对工会的助益有所减弱，企业变得更愿意向高管和华尔街的主宰者支付薪酬，那就更需要探求一个解释——为什么这些变化对英语国家的影响更大？

不管怎样，我认为最重要的趋势可能是提供低质量基础教育的学校和技术进步结成了邪恶联盟。经济学家倾向于更注重所谓的技能偏向型技术进步，或简称SBTC。总而言之，60年前你需要学会挥铲子，30年前你需要学会控制机械铲，现在你需要学会操控机器人铲。因为技术的进步，熟练工人可以比以往任何时候做得更多，而非技术工人则成了一种负担。这就是基础教育学校的重要性。但如果看一下经合组织的“国际学生评估项目”对学生成绩的排名，你会发现美国和英国在科学和阅读上排在之15名开外——在数学上排在25名开外。

形成鲜明对比的是，英国和美国的大学一直在世界高等教育机构排名中遥遥领先。很容易看出，这种对立是不均等的来源：世界上两个分配最不均等的富裕经济体向大众提供着平庸的基础教育，却向精英阶层提供着优质大学教育。

## 如果事实如此，那么大概随着技术变革速度的加快，不均等的程度也会升级。

有可能，尽管理论上未来的技术变革可能会钟爱不那么熟练的工

人。这都与我们将在最后一章提出的难题密切相关，我们将考虑技术进步下的零增长经济是否将不可避免地导致大规模失业。

我也要说，我们不应该高估技术的威胁。它可能已经摧毁了很多工作（例如，通过农业的机械化），但它也创造了新的工作（例如网页设计）。合理的预计是这一趋势将持续下去。但在未来，很多人将很有可能几乎不具任何经济价值：没有什么是他们能做，而机器人不能更快速、安全、廉价和可靠地做到的。有些人——也许是大多数人——都将无法维持生计。所有的经济效益都将归于资本所有者。

这似乎不太可能是我们大多数人想要的世界，我们肯定会在某个时点不得不放弃许多帮助我们发展到现在的经济机构，也许我们不得不改革社会体制，保证每个人在出生时就获得机器人制造商的股票，且永远不可剥夺。

在未来，每个人都能放松地享受机器人仆人无微不至的服务，不过，享受这种日子似乎还有很长的路要走。让我们在对经济的未来的想象中作结。




# 第15章
# 宏观经济学的未来

“宏观最终是个实证问题。它不能永远对事实无动于衷。”

——申铉松（Hyun Song Shin）教授[1]



## 最近的危机一定使经济学家们开始扪心自问了吧？没一个预见到的。

这是真的，尽管预测并不是经济学家的主要工作。不幸的是，经济学家经常使自己被当成糟糕的预言家，因为投资公司意识到，如果把一个“首席经济学家”送进彭博电视台的演播室，谈论一些股票会上涨还是下跌的问题，就能够获得知名度。大多数学院派经济学家根本不会去试图预测，因为他们知道对复杂系统的预测即便可能，也极度困难。相比于对自己的预测过分自信，他们更愿意把预测认为是傻瓜和骗子的游戏。

凯恩斯曾说过一句名言：“如果经济学家能使自己被认为是谦虚、能干的人，达到牙医的水准，那就太棒了！”它是一个很棒的笑话却又不只是笑话，你并不会指望你的牙医能预测你的蛀牙规律，而是希望他就牙齿健康给出好的可行性建议，并且能在蛀牙的时候解决这个毛病。这也是我们应该希望从经济学家那里得到的：使经济运行良好的有用建议，以及经济出现问题时的解决方案。

## 距离银行业危机已经有几年的时间了，但解决方案似乎并不那么有效。

说得很对。如今经济学界几乎所有激动人心的革新性成果都来自微观而不是宏观经济学家。想一想阿尔·罗斯（Al Roth）对市场设计的研究，他运用基于计算机的算法，分配儿童到上学的地方，分配青年医生到第一家工作的医院，以及分配肾源给合适的病患。保罗·米格罗姆（Paul Milgrom）、哈尔·瓦里安（Hal Varian）以及保罗·佩勒（Paul Klemperer）在拍卖设计方面收获颇丰，从谷歌广告到利润丰厚的频谱拍卖再到不通过大额援助而为银行体系提供支持。约翰·李斯特（John List）、埃斯特·迪弗洛，以及其他学者设计经济学实验来研究人类行为背后隐藏的真相。这些经济学家更像是牙医——或者医生或工程师，他们都能解决问题。

## 宏观经济学家们不能吗？

我们并不应该对他们过分苛责。我想你现在应该有所理解了，宏观经济学非常困难，它要考虑上百亿产品、70亿人口以及数不清的无法观

测到的交易。心理学、历史、文化、无法预知的新技术、地理和气候因素、动作太快人们甚至无法意识到的电脑交易员以及许许多多其他因素共同影响着经济。这是一个令人目不暇接、无法估量的难题，难怪我们挣扎不已。

我们之所以没有宏观经济学“牙医”的第二个原因，也许是相对于问题的复杂性，这门学科在智识上孤立了自己。所有的学术学科都倾向于在孤岛中思索，但宏观经济学的问题似乎尤为严重。

还记得凯恩斯的那条著名断言：“经济学大师必须拥有一系列天赋的罕见结合……在某种程度上他必须是一个数学家、历史学家、政治家以及哲学家。他必须了解符号并用文字表达出来，他必须根据一般性来深入思考特殊性，并且同时触及抽象与具体。他必须根据过去、围绕将来而研究现在。他必须考虑到人性或人的制度的每一个部分。”

在过去的40年间，宏观经济学者已经背离了他们的职业定位。

他们并没有不遗余力地试图利用任何一个能够揭示经济发展的数学工具，现代经济学家缩小了焦点。顶级期刊认为可以发表的假设和建模手段范围有限。宏观经济学模型变得优雅而且逻辑上十分精妙，但和现实严重脱节。他们认为逻辑一致性是首位的，寄希望于这些模型最终会看起来现实一些。这并没那么荒诞——罗伯特·卢卡斯对菲力普斯曲线的批判以及20世纪70年代的惨痛滞胀向经济学家表明，仅仅从数据中得出结论是不够的，因为数据可能会发生急剧改变。但自从“理性预期”改革40年来，有理由相信宏观经济学家没能接纳一些重要的观点。

## 例如？

有三个例子映入了我的脑海：银行业、行为经济学以及复杂性理论。

几十年来银行业都没有被包含进宏观经济学模型中——现代宏观经济学中的凯恩斯主义流派和古典流派均是如此。由于学术界曾经犯过这么多错误，这在起初是可以理解的做法。银行极端复杂但他们的最终产品却十分简单：他们成了想要储蓄和想要借款的人之间的桥梁。那为什么不挥一下魔杖，假定这个工作完成了，完成得很好，然后继续研究更有趣的问题呢？

大萧条就是由银行业危机引起的，这本来应该成为不要在宏观经济模型中忽略银行业的警示。但这一警示由于两个原因还是被忽视了：第一，政府引入了存款保险制度，使得挤兑不太可能发生，因此似乎解决了银行业最脆弱的问题；第二，大萧条的记忆变得十分遥远。要求宏观经济学家担忧银行业的问题就像是要求军事战略家担心骑兵冲锋——有趣但仅是对历史的好奇。

## 但骑兵冲锋事件还是发生了，而且是场大屠杀。宏观经济学家错了——看看这个错误造成了多么严重的后果。

小心一些。尽管我也想把一切归咎于宏观经济学家——我自己就是个微观经济学家——但保证银行体系的安全性并不是他们的责任。那是一群政客、银行家、律师、会计以及微观经济学家的工作。正如我在前一本书《适应性创新》（*Adapt*）中的观点，也许我们应该更多地听从保险柜工程师和组织行为学专家的建议。

宏观经济学的漏洞在于，当银行业危机爆发时，主流宏观经济学没有一个好的模型来说明可能的经济后果是什么，尽管简单的经验论表明结果一定不会好。造成的后果就是没有办法很权威地说中央银行应该如何应对冲击，以及政府应该采取刺激措施还是紧缩手段。应该把银行业危机认为是将会导致凯恩斯式衰退的需求冲击？还是导致古典式衰退的供给冲击？或者这一整套智识研究都毫无用处？

更糟糕的是，许多微观经济学家指出，宏观经济学“大祭司”在事实之后的反应依然很缓慢——不愿意在模型中加入银行业因素，在一些例子中甚至不愿意承认这次危机需要智识上的应对。事实是就算宏观经济学家在危机初始就采取行动，理解银行业和经济整体之间的互动也是个十分困难的大工程。2

## 你的第二个例子，行为经济学，并不那么具有挑战性是不是？这个理论已经提出有段时间了。

是的，行为经济学这一经济学和心理学的结合体，在过去15年间已经在经济思想中取得了很大进展。心理学家丹尼尔·卡内曼是这一领域的开创者之一，被授予了诺贝尔经济学奖；另一得主乔治·阿克尔洛夫（George Akerlof），是一个行为经济学布道者；罗伯特·希勒（Robert Shiller）也是，他是一个金融学专家，最著名的成果是显示互联网泡沫

和房地产泡沫都是泡沫。马修·拉宾（Matthew Rabin）是更年轻的行为经济学家，获得了奖给40岁以下经济学家的约翰·贝茨·克拉克奖章——这通常是获得诺贝尔奖的前兆。另外一位杰出人物，理查德·泰勒（Richard Thaler），是著名的《助推》（*Nudge*）的合著者，他在顶级期刊《经济展望杂志》（*Fournal of Economic Perspectives*）上长期拥有一席之地。微观经济学家起初对此持怀疑态度，许多现在依旧如此。不管如何，要么采纳要么批判，行为经济学已经引起了他们的注意。

但宏观经济学家呢？他们似乎完全忽视了行为经济学。希勒告诉我说在他举办行为经济学研讨会的时候，微观经济学家会跟他争论，而宏观经济学家则压根儿不会出现。

## 也许行为经济学对宏观经济学没什么用。

这似乎是最不可能的。行为经济学是个年轻的领域而且存在自身的问题——人工实验室环境、小样本以及将小部分行为异常变为可行的人类行为理论的困难性。但认为对人类行为的洞见和经济整体没有关系则十分牵强。

我们已经看到三个核心行为经济学问题进入了宏观经济学领域，因为没有办法把它们排除在外。

第一，黏性工资与黏性价格：工资和价格可能保持不变的最明显的原因是人们有某种“公平”价格的概念并且十分不愿意改变；他们也可能混淆名义和实际价格变化。理解这为什么发生以及如何发生可能是理解衰退的基础——特别是对现代凯恩斯主义者认为的衰退更为关键。

第二，效率工资：正如福特公司的一天5美元的例子，雇主有动力付出远高于市场出清价格的工资，这就意味着有想要求职却找不到工作的人。也有可能建立不依赖于心理学解释的效率工资模型，但心理学对为什么效率工资有利于提高利润提供了直觉性的解释。如果黏性工资是理解衰退的关键，那么效率工资就是理解失业的关键。而这些话题是非常重要的。

第三，人们形成预期的方式至关重要。我们已经见识到卢卡斯颠覆了经济学，他认为假设人们有理性预期是有道理的。这导致了博弈论角度的宏观经济学，显然比从前对预期的随意或特设的建模方式更具逻辑

性。但理性预期真的是最好的方法吗？理解预期是理解新财政与货币政策的影响力的基础，但却非常困难。诺贝尔经济学奖得主托马斯·萨金特起初用理性预期分析模型，但现在已经扩展到分析那些信息远远受限的决策者们。

这些例子中——黏性价格、效率工资、预期——行为经济学中的心理学角度已经证明自己与宏观经济学中的关键问题紧密相关：衰退、失业与政策改变的作用。在每个例子中，宏观经济学家都尽可能地忽视了心理学因素的作用。即便行为经济学家被证明在每个问题上都错了，但问题本身并不能被忽视。它至少值得一种反驳——很可能远远不止这些。

## 心理学一定对股价、房价和商业投资有影响？

有可能。凯恩斯——又来了！——认为我们并不能通过对未来收益的理性计算来为消费者支出或商业投资建模。未来是无法估计的。相反，投资被他称为“动物精神”，一种更感性、直觉性的是否是时候承担风险的认知所决定。最近乔治·阿克洛夫和罗伯特·希勒合著了一本书就叫作《动物精神》（*Animal Spirits*），就是为了将心理学重新引入宏观经济分析中。说服宏观经济学家加以注意并不容易，而且公平来说，将小型、低风险实验室分析的成果应用到大型金融投资中并不是容易的事。

## 复杂性理论又如何呢？

如果行为经济学家试图向宏观经济学中引入更多的心理现实主义，复杂性理论可能会适得其反。（我说“可能”是因为不同人对复杂性理论有不同理解。）3许多复杂性模型试图大量增加模型中的代理人数量——从一两个代表性代理人到上千甚至上百万互动单位。如果传统经济模型中的等式可以简单地用数学解决，那么复杂性模型就像在计算机中模拟了蚁群。没有哪两次模拟能够产生完全相同的结果。这种建模方法的缺陷是模型中的个体代表极端简化，可以说是愚蠢。分析股市或者房市就像在分析沙子如何聚成一堆或者水如何结成冰。希望在于在心理学现实性方面的缺陷能够通过理解系统动态上的优势得以弥补。

## 对于当代菲利普斯来说，宏观经济学中并不缺少值得探索的领域。

确实如此。你可以想象比尔被拉进20世纪70年代关于菲利普斯曲线失效和卢卡斯批判的讨论中。正如我们在11章中所讲的，对菲利普斯曲线的失望使宏观经济学进入了一个高度数学化的阶段，卢卡斯批判使经济学家不敢过分依赖实证关联。

但比尔菲利普斯彻底把注意放到了别的地方，那就是中国。在战时的战俘营里，菲利普斯学习汉语，甚至能够成为战俘营的导师和阅读古典汉语小说。在20世纪60年代中期，中国是地球上最贫穷的国家之一。但菲利普斯仍然认为中国是一个不应该被忽略的地方并下定决心研究中国和中国经济。在1967年，他搬到了位于堪培拉的澳大利亚国立大学，条件就是他可以花一半的时间研究中国。然而他没能研究很久，他在1968年遭受中风大伤元气，并于1975年死于另外一次中风。死时年仅60岁。

## 感觉是个悲伤的结局。

确切地说，是生不逢时。但菲利普斯最后的职业选择非常具有启示意义。在宏观经济学家变得越来越抽象，描述着一个不存在于任何时空与地点的理想经济的进化的时代，菲利普斯依然着迷于一个大型的发展中的拥有丰富文化的经济体。他能够解出差分方程但他从来都没忘记，经济学是关于人的。

菲利普斯对系统动态的无穷复杂性——经济可能如何产生振荡又如何平息的热衷最终也被证明是对的。神奇的是，宏观经济学面临的要吸取危机带来的教训的任务也出现在工程学之中，例如伦敦有名的千禧桥。

当它刚建成时，它是一个世纪以来横跨泰晤士河的第一个新通道，它为泰特现代美术馆和圣保罗大教堂之间提供了一段优美的路程。但问题迅速出现，桥上挤满了渴望尝鲜的人们，桥开始惊人地左右晃动。试想一下，把一个“机灵鬼”玩具横向放在地面上，轻轻地左右移动其中一端，使“机灵鬼”纵向发生水平波动，你就知道这座桥是如何晃动的了。这非常令人不安，大桥在两天内就被封闭了，直到能够找出并解决问题。

结果表明大桥与行人以一种始料未及的方式产生了同步。当桥轻微晃动的时候人们会调整步调。人们开始像滑冰运动员那样走路，把脚伸

到一边来保持平衡。当然所有人的步调都一样，与大桥的运动频率也一致。这种同步的滑冰式动作足以加剧桥的晃动。桥一开始没事，但只要开始最轻微的晃动，人群会做出反应，大桥又会对人群的反应做出反应。

这座晃动的大桥从两个方面来说非常有趣。其一它显示了用纯理论来解决现实问题是多么困难。许多人都认为工程师背靠着坚实的物理法则，而经济学只是一座建立在沙上的城堡。事实是尽管工程师可以依靠物理法则，在现实世界中还是会出现问题。有的时候结果是悲剧性的：当位于法国南部革新性的马尔巴塞拱坝由于地质建模不充分而溃决的时候，近400人丧生。有的时候结果则非常有趣：位于堪萨斯城内获得大奖的肯珀竞技场，在举办了美国建筑师协会年会24小时之后就垮塌了，所幸没有人伤亡。[4]

问题不在于工程师不懂得物理法则——而是在一个充斥着雪堆，地质粘土接缝和自同步行人的现实世界中建立模型是完全另外一回事。如果结构工程师偶尔都会犯这样的错误，经济仍然是一个难以琢磨的研究课题这一点我们也不应归咎于宏观经济学家。

晃动大桥的例子之所以有趣的第二个原因，是找出问题所在的人是剑桥工程学讲师艾伦·麦克罗比，之前我们提到过，他也曾苦心重建菲利普斯MONIAC模型的剑桥版本，使它从一个只能放在博物馆里的好奇之作成为完全可用的液压计算机。[5]麦克罗比就像菲利普斯，是一个有着不拘一格兴趣的工程师。菲利普斯，请记得，他是以一名工匠、一名机械师起家的。即使不谈鳄鱼狩猎和战时的英勇表现，他也是一名液压工程师、隐蔽电子的构造者、社会学家、经济学家以及计算机科学的先驱。他对事物的运行原理感兴趣，并且在新的研究领域中寻找灵感。而且相比于把自己锁在象牙塔内，菲利普斯更希望解决实际问题。

也许对于我们所有人，他都是一个好榜样。

# 推荐阅读

如果你都读到这一页了，我想用下面这些很棒的经济学资源诱惑你继续读下去。

如果你喜欢用播客，试试美国全国公共广播电台超赞的*Planet Money*吧（http://www.npr.org/blogs/money/），节目讲述的是全球的经济和商业问题。

尤伦·鲍曼（Yoram Bauman）和格兰迪·克莱恩（Grady Klein）是《酷玩经济学》（*Cartoon Guide to Macroeconomics*）的作者，这书比教科书可有意思多了。蒂莫西·泰勒（Timothy Taylor）所写的《斯坦福极简经济学》（*The Instant Economist*）中也有些章节可以作为宏观经济学的启迪。

对经济学和经济政策的讨论从未停歇，你可以看看几个经济学博客，其中大多数都是完全免费的。你可以从在Twitter关注我开始——@timharford——很快你就能看到那些我觉得值得一读的文章的链接了。

# 致谢

感谢《金融时报》和英国广播公司的同事们——与你们的合作充满愉悦和启迪。我要特别感谢亚历克·拉塞尔，正是他在2011年向我邀约的新专栏启发了我在这本书里使用对话风格。我还要感谢利特尔&布朗出版社的全体员工，特别是伊恩·亨特和蒂姆·怀廷对本书的信心支持——感谢世界各地的我的出版商、编辑和营销人员，他们的努力使得本书有幸周游各地，从西班牙到韩国，从爱沙尼亚到巴西。

感谢我的经纪人萨莉·霍洛韦、佐伊·帕格纳门塔，以及整个团队，他们都非常棒。

每次写致谢，我都会不由自主地写“安德鲁·赖特是个天才”这次也一样。

在牛津，保罗·克伦佩雷尔，安东尼·库莱克斯，约翰·维克斯，西蒙·雷恩–路易斯霍瓦特和大卫·亨得利都曾给了我很好的建议、鼓励和意见。当然，当我还是个本科生的时候，托尼还提供了三年充满耐心的和令人难忘的宏观经济学辅导。我很感谢所有这些人，我希望结果没有让他们太失望。

感谢新西兰储备银行；感谢比尔·菲利普斯的姐姐卡萝尔·萨默维尔，她和我分享了很多比尔的照片和文献资料；感谢艾伦·斯利曼提供了比尔·菲利普斯未曾发表的论文。

特别要对永葆美丽的我的爱人弗兰·蒙克斯说：我爱你，谢谢你！让我们一起加油！

最后，还要谢谢我的读者们，谢谢你们，你们选择本书我很荣幸。

蒂姆·哈福德

于华盛顿，2013年3月

# 注释

## 前言

1.　关于比尔·菲利普斯（Bill　Phillips）有两篇很棒的参考文献，A.G.Sleeman,’The Phillips Curve: A Rushed Job?’, Journal of Economic Perspectives 25:1 (Winter 2011)，以及‘Bill Phillips’ War and his Notorious Pass Degree’, Economic Record 86:274 (September 2010)。阿兰·波拉德（Alan　Bollard）于2008年7月16日进行了一场细节详实的传记讲座，可以在YouTube的新西兰储备银行频道上收看。艾伦·麦克罗比在讲座中展示了菲利普斯仪，参见《艾伦·麦克罗比展示菲利普斯仪》：http://www.sms.cam.ac.uk/media/1094078。也可参见英国广播公司无线4台关于仪器的简短纪录片《电子大脑：脑中的水》：http://www.bbc.co.uk/radio4/science/electronicbrains.shtml。

2. 参见Peter Temin, ‘Great Depression’, in Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (eds), 《新帕尔格雷夫经济学大辞典》 Vol. 3 (2nd edn, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2008）。

3. 出自英国内阁办公室行为研究小组的未发表研究，由作者2013年2月13日对小组成员欧文·瑟维斯（Owain Service）的采访得到。

## 第1章 经济的使用指南

1. 参见David Blanchflower, David Bell，Alberto Montagnoli & Mirko Moro，The Effect of Macroeconomic Shocks on Well-Being，会议论文，2013年3月，http://www.bos.frb.org/employment2013/papers/Blanchflower_Session5%20.pdf。

## 第2章 保姆合作社的衰退

1. 参见Joan Sweeney and Richard James Sweeney, ‘Monetary Theory and the Great Capitol Hill Baby Sitting Co-op Crisis’, Journal of Money, Credit, and Banking, February 1977, Vol. 9, Issue 1, pp. 86–

9；参见Paul Krugman, ‘Baby-sitting the economy’, Slate, 14 August 1998: http://www.slate.com/articles/business/the_dismal_science/1998/08/babysitting_the_economy.single.html。

2. 本例直接取自——after adjustment for inflation——Daniel Kahneman，Jack L. Knetsch & Richard H.Thaler，’Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market’, American Economic Review 76（1986）。

3. 关于可口可乐的例子，参见Daniel Levy & Andrew Young，The Real Thing: Nominal Price Rigidity of the Nickel Coke, 1886–1959，MPRA Paper 1046（慕尼黑大学图书馆，2004）；关于超市定价，参见Daniel Levy et al.，’The Magnitude of Menu Costs: Direct Evidence from Large U.S. Supermarket Chains’，Quarterly Journal of Economics 112:3（August 1997）,pp. 791–825；同时参见Daniel Levy, ‘Price Rigidity and Flexibility: New Empirical Evidence’, Managerial and Decision Economics 28:7 (2007)，pp. 639–47。Planet Money Podcast, Episode 416，Why The Price of Coke Didn’t Change for 70 Years中也对可口可乐的案例做出了精彩描述。

4. 这个故事来自Tyler Cowen & Alex Tabarrok所著教科书Modern Principles of Economics，（Worth，2012）p.573。

## 第3章 货币，货币，货币

1. 参见Jim Reid，Money to Burn，Observer，1994年9月25日。

2. 写作本书时，YouTube上可收看视频，从第四分钟左右开始，视频题为K Foundation Burn a Million Quid，http://www.youtube.com/watch?v＝i6q4n5TQnpA。

3. 雅浦为货币经济学家所熟知。推荐参考Michael F. Bryan，Island Money，克利夫兰联邦储备银行，2004年2月1日：http://www.clevelan-dfed.org/research/commentary/2004/0201.pdf；Road to Riches，英国广播公司新闻频道，网址：http://news.bbc.co.uk/hi/english/static/road_to_riches/prog2/tharngan.stm；The Invention of Money，This American Life，Episode423，2011年1月：http://

www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/423/transcript。

4. 参见Timothy Taylor，The Instant Economist（London: Plume，2012）p. 136。

5. 参见The Invention of Money, This American Life, Episode 423，2011年1月: http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/423/transcript。

6. 除参考精彩的This American Life外，参见Leslie Evans，How Brazil Beat Hyperinflation，加州大学洛杉矶分校国际网站，2002年2月22日：http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/How%20Brazil%20Beat%20Hyperinflation.htm。

## 第4章 适量的通货膨胀

1. 关于中央银行拥有超能力的问题，强烈推荐Planet Money的广播Europe Turns on the Bat Signal，2011年12月6日。你将听到美联储被比作超人，而欧洲央行则是更加黑暗，被比作忧郁且执拗的蝙蝠侠：http://www.npr.org/blogs/money/2011/12/06/143231194/thetuesday-podcast-europe-turns-on-the-bat-signal。

2. 参见Steve Hanke & Nicholas Krus，World Hyperinflations，CatoInstitute Working Paper，2012年8月15日：http://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/WorkingPaper-8.pdf。

## 第5章 刺激

1. 参见Dylan Matthews，Did the Stimulus Work? A Review of the Nine Best Studies on the Subject，Washington Post Wonkblog，24April 2011。http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/post/did-the-stimulus-work-a-review-of-the-nine-best-studieson-the-subject/2011/08/16/gIQAThbibJ_blog.html。

2. 英国广播公司的同事Ruth Alexander亦对莱因哈特和罗格夫的例子有贡献。参见Ruth Alexander，Reinhart, Rogoff...and Herndon: The Student Who Caught Out the Profs，BBC News Magazine，20 April 2013。http://www.bbc.co.uk/news/magazine-22223190。

3. 参见Ethan Ilzetzki, Enrique G. Mendoza and Carlos A.Vegh, How Big are Fiscal Multipliers?, Centre for Economic Policy Research Policy Insight 39, October 2009：http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight 39. pdf。

4. 商品贸易使用了2011年的数据，来自世界发展指标数据库：http://data.worldbank.org/indicator/TG.VAL.TOTL.GD.ZS。

## 第6章 战俘营的经济衰退

1. 参见R.A. Radford, The Economic Organisation of a POW Camp, Economica 12:48（November 1945）。

2. 在1968年那次《时代》杂志的著名采访中，弗里德曼评价说："从某种意义上，我们现在都是凯恩斯主义者；从另一种意义上，不再有人是凯恩斯主义者了。"他解释说："我们都沿用了凯恩斯主义的语言和工具；但不再有人信奉凯恩斯最初得到的结论了。"更多相关讨论，参见Roger Garrison, Is Milton Friedman aKeynesian?: http://www.auburn.edu/~garriro/fm2friedman. Htm；以及Nicholas Wapshott, A Lovefest between Milton Friedman and J.M. Keynes: http://www.thedailybeast.com/articles/ 2012/07/30/nicholas-wapshott-a-lovefest-between-milton-friedman-and-j-m-keynes.html。

## 第7章 产出缺口

1. 参见Paul Krugman, End This Depression Now! (W.W. Norton 2012)。也可参见Ben Broadbent & David Miles的演讲：David Miles, Monetary Policy and the Damaged Economy, 24 May 2012：http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech576.pdf；Ben Broadbent, Productivity and the Allocation of Resources：http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech599.pdf；联储数据参见：http://www.federalreserve.gov/releases/g17/current/table11.htm。

## 第8章 失业的发明

1. 亨利·福特的引言摘自Zanesville Sunday Times-Signal(15 March

1931），由维基语录报道，登录于2012年12月18日：http://en.wikiquote.org/wiki/Henry_Ford。

2. 关于福特和效率工资假设的更多历史细节，参见Daniel Raff and Lawrence Summers, ‘Did Henry Ford Pay Efficiency Wages?’, NBER Working Paper2101 (October 1989)。

3. 参见克里斯托弗·皮萨里德斯于2012年11月22日在伦敦英国皇家经济学会发表的公开演讲。

4. 参见英国就业与退休保障部，Impacts and Costs and Benefits of the Future Jobs Fund, November 2012：http://statistics.dwp.gov.uk/asd/asd1/adhoc_analysis/2012/impacts_costs_benefits_fjf.pdf。

5. 参见Crépon, Bruno, Esther Duflo, Marc Gurgend, Roland Rathelot and Philippe Zamora (2013), ‘Do Labour Market Policies Have Displacement Effects? Evidence from a Clustered Randomized Experiment’, Quarterly Journal of Economics, 128 (2)。

6. 参见Samuel Bentolila, Juan Dolado and Juan Francisco Jimeno,‘The Spanish Labour Market: A Very Costly Insider-Outsider Divide’, 20 January 2012：http://www.voxeu.org/article/joblessspain-what-can-be-done-about-insider-outsider-divide。

## 第9章 老板经济学

1. 参见John van Reenen于2010年12月2日在伦敦英国皇家经济学会发表的公开演讲：http://cep.lse.ac.uk/textonly/_new/staff/vanreenen/pdf/res_2010_3.pdf；参见Nick Bloom, ‘Does Management Matter? Evidence from India’, Stanford Working Paper:http://www.stanford.edu/~nbloom/DMM.pdf。更多关于印度研究的内容可参见Ray Fisman and Tim Sullivan, The Org: The Underlying Logic of the Office (New York:Twelve Books, 2013)。

2. 参见Kathy Fogel, Randall Morck and Bernard Yeung, ‘Big Business Stability and Economic Growth: Is What’s Good for General Motors Good for America?’, Journal of Financial Economics 89:1(July 2008), pp. 83–108。

## 第10章 宏观经济学的水妖塞壬

1. 参见A. G. Sleeman, ‘Retrospectives: The Phillips Curve: A Rushed Job?’, Journal of Economic Perspectives 25:1 (Winter 2011)。

2. 参见Thomas Sargent, ‘Rational Expectations and the Reconstruction of Macroeconomics’, Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review (Summer 1980)：http://www.minneapolisfed.org/research/qr/qr434.pdf。

## 第11章 GNP崇拜

1. 参见Richard A. Easterlin, Kuznets, Simon (1901–1985), Durlauf and Blume (eds),《新帕尔格雷夫经济学大辞典》。

2. 参见Robert Costanza et al., The Value of the World’s Ecosystem Services and Natural Capital, Nature 387 (1997), p. 259。

3. 参见Carl Bialik, ‘Putting a Number on Happiness-The Numbers Guy’, Wall Street Journal, 20 July 2006: http://online.wsj.com/article/SB1153 31471730311053.html。

## 第12章 幸福经济学

1. 关于我在《金融时报》上对此问题的论述，参见Happiness: A Measure of Cheer, Financial Times, 27 December 2010；The Difficult Question of Happiness, 14 April 2012；以及Happiness Rethink, 22 October 2010。

2. 参见Michael Blastland, ‘Why It’s Hard to Measure Happiness’, BBC News Magazine, 16 November 2010: http://www.bbc.co.uk/news/magazine-11765401。

3. 参见Angus Deaton, ‘The Financial Crisis and the Well-Being of Americans’, Oxford Economic Papers (2011) http://oep.oxfordjournals.org/content/early/2011/11/02/oep.gpr051.full.pdf。

4. 参见Richard Easterlin, ‘Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence’, Nations and Households in Economic Growth 89 (1974) pp. 89–125。

5. 参见Will Wilkinson, ‘In Pursuit of Happiness Research: Is It Reliable? What Does It Imply for Policy?’, Cato Policy Analysis 590 (11 April 2007)。

6. 参见B. Stevenson and J. Wolfers, ‘Economic Growth and Subjective Well-being: Reassessing the Easterlin Paradox’, National Bureau of Economic Research working paper (2008)。

7. 参见Sara J. Solnick and David Hemenway, ‘Is More Always Better? A Survey on Positional Concerns’, Journal of Economic Behavior & Organization 37:3 (30 November 1998), pp. 373–83。

8. 特别参见Daniel Kahneman and Alan B. Krueger,‘Developments in the Measurement of Subjective Well-being’, Journal of Economic Perspectives 20:1 (2006), pp. 3–24。

9. 参见Daniel Kahneman and Angus Deaton, ‘High Income Improves Evaluation of Life but not Emotional Well-being’, PNAS, 7September 2010。

## 第13章 经济增长能否永续？

1. 参见Tom Murphy, ‘Exponential Economist Meets Finite Physicist’, Do The Math blog: physics.ucsd.edu/do-the-math/2012/04/economist-meets-physicist/。

2. 参见Mark Aguiar and Eric Hurst, ‘Measuring Trends in Leisure:The Allocation of Time over Five Decades’, Federal Reserve Bank of Boston Working Paper 06-02 (2006): http://www.bos.frb.org/economic/wp/wp2006/wp0602.pdf。

## 第14章 不均等

1. 参见Ruth Alexander, ‘Dollar Benchmark: The Rise of the

Dollara Day Statistic', BBC Online Magazine, 9 March 2012: http://www.bbc.co.uk/news/magazine-17312819。

2. 参见John Cassidy, 'Relatively Deprived', New Yorker, 3 April 2006。

3. 参见Thomas Gabe, 'Poverty in the United States: 2011',Congressional Research Service Report for Congress, 27 September 2012: http://www.fas.org/sgp/crs/misc/RL33069.pdf。

4. 参见University of York Social Policy Research Unit, 'The Measurement of Absolute Poverty (E2/SEP/14/2000)', p. 31,Table 2.17:http://www.york.ac.uk/inst/spru/research/pdf/AbsolutePoverty.pdf。

5. 参见Jonathan Portes, 'Neighbours from Hell: Who is the Prime Minister Talking About?', Not the Treasury View, 17 February 2012: http://notthetreasuryview.blogspot.co.uk/2012/02/familiesfrom-hell-who-is-prime.html。

6. 参见'Perry Preschool Project', Social Programs that Work website: http://evidencebasedprograms.org/1366-2/65-2。

7. 参见Branko Milanovic, 'Global Inequality by the Numbers: In history and now', World Bank Policy Research Working Paper6259 (November 2012): http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2012/11/06/000158349_20121106085546/Rendered/PDF/wps6259.pdf。

8. 参见中央情报局《世界概况》，登录于2013年3月：https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html。

9. 参见《经济学家》2012年12月15日：http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21568423-new-survey-illuminatesextent-chinese-income-inequality-each-not。

10. 参见Emmanuel Saez, ‘Striking It Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States’ (23 January 2013),Table 1: http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2011.pdf。

11. 参见Anthony Atkinson, Thomas Piketty and Emmanual Saez, ‘Top Incomes in the Long Run of History’, Journal of Economic Literature 49:1 (2011), pp. 3–71: http://elsa.berkeley.edu/~saez/atkinson-piketty-saezJEL10.pdf。

12. 参见Timothy Noah, ‘The Great Divergence’, Slate, 3 September 2010: http://img.slate.com/media/3/100914_NoahT_GreatDivergence.pdf。

## 第15章 宏观经济学的未来

1. 参见‘New Model Army’, The Economist, 19 January 2013:http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21569752-efforts-are-under-way-improve-macroeconomicmodels-new-model-army。

2. 也有一些知名的特例，比如普林斯顿的马尔克斯·布鲁纳梅尔（Markus Brunnemeier）以及国际清算银行的威廉·怀特（William White）（已退休）和克劳迪欧·鲍里欧（Claudio Borio）。也有些微观经济学家也被划入了宏观经济学中，因为他们对金融系统很感兴趣，比如普林斯顿的申铉松和耶鲁的约翰·吉纳考普劳斯（John Geanakoplos）。

3. 参见J. Barkley Rosser Jr, ‘On the Complexities of Complex Economic Dynamics’, Journal of Economic Perspectives 13:4 (Fall1999), pp. 169–92。

4. 参见Henry Petroski, Success through Failure: The Paradox of Design (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008)；Mattys Levi and Mario Salvadori, Why Buildings Fall Down (New York: W.W. Norton, 1994)。

5. 关于千禧桥的问题，参见Steven Strogatz,Daniel Abrams, Allan McRobie, Bruno Eckhardt and Edward Ott, ‘Theoretical Mechanics:

Crowd Synchrony on the Millennium Bridge', Nature 438 (3 November 2005), pp. 43–4；史蒂夫·斯托加茨（Steve Strogatz）的TED讲座，'Strogatz on Sync' (2004): http://www.ted.com/talks/steven_strogatz_on_sync.html。

图书在版编目（**CIP**）数据

卧底经济学. 4 /（英）蒂姆·哈福德著；黄永，王喆译. -- 北京：中信出版社，2017.5
书名原文：The Undercover Economist Strikes Back: How to Run--or Ruin--an Economy
ISBN 978-7-5086-6834-5
I. ①卧… II. ①蒂… ②黄… ③王… III. ①经济学 – 通俗读物 IV. ①F0-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第249068号

卧底经济学**.4**
著者：[ 英] 蒂姆·哈福德
译者：黄永 王喆
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）
电子书排版：张明霞

中信出版社官网：http://www.citicpub.com/
官方微博：http://weibo.com/citicpub